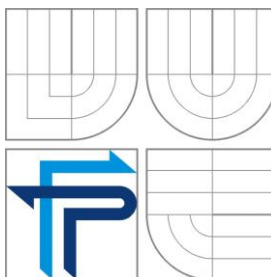


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV MANAGEMENTU

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF MANAGEMENT

PODNIKATELSKÝ PLÁN

BUSINESS PLAN

DIPLOMOVÁ PRÁCE
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

Bc. IVANA NOVOTNÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

prof. Ing. PETR NĚMEČEK, DrSc.

BRNO 2010

Abstrakt

Předkládaná diplomová práce se zabývá návrhem podnikatelského plánu na založení specializovaného fitness studia pro ženy. Návrh vychází z analýzy současného stavu v oboru a cílem je zjistit, jestli navrhované studio bude rentabilní.

Klíčová slova

Podnikatelský plán, fitness studio, založení společnosti, marketingový mix, analýza konkurence, SLEPT analýza, zhodnocení investice, čistá současná hodnota.

Abstract

Presented Master's thesis deals with a proposal of business plan about floatation specialized fitness studio for women. The proposal follows the analysis of the present state in this line of business and the aim is to find out if the proposed studio will be profitable.

Key words

Business plan, fitness studio, floatation of a firm, marketing mix, analysis of competition, SLEPT analysis, evaluation of investment, net present value.

Bibliografická citace

NOVOTNÁ, I. *Podnikatelský plán*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2010. 104 s. Vedoucí diplomové práce prof. Ing. Petr Němeček, DrSc.

Čestné prohlášení autora o původnosti práce

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem v práci neporušila autorská práva (ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb. o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně, dne 14. ledna 2010

.....

podpis

Poděkování

Chtěla bych poděkovat svému vedoucímu diplomové práce panu prof. Ing. Petru Němečkovi, DrSc. za odborný dohled, za cenné rady a připomínky při zpracování diplomové práce.

OBSAH

1	ÚVOD	10
2	VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍL PRÁCE	11
2.1	VYMEZENÍ PROBLÉMU	11
2.2	CÍL PRÁCE	11
3	ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE.....	12
3.1	ANALÝZA PROBLÉMU A OBORU PODNIKÁNÍ	12
3.1.1	<i>Analýza obecného okolí podniku – SLEPT analýza.....</i>	<i>12</i>
3.1.1.1	Sociální faktory.....	12
3.1.1.2	Legislativní faktory	13
3.1.1.3	Ekonomické faktory	15
3.1.1.4	Politické faktory	17
3.1.1.5	Technologické faktory.....	18
3.1.2	<i>Analýza oborového okolí podniku.....</i>	<i>19</i>
3.1.2.1	Sektor zákazníků	19
3.1.2.2	Analýza stávající konkurence	19
3.1.2.3	Porterův model konkurenčního prostředí.....	24
3.1.2.3.1	Hrozba vstupu nových konkurentů	24
3.1.2.3.2	Vyjednávací síla dodavatelů.....	24
3.1.2.3.3	Vyjednávací síla zákazníků	25
3.1.2.3.4	Hrozba substitutů	25
3.1.2.3.5	Rivalita na trhu.....	25
4	TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE	26
4.1	ÚVOD DO PODNIKÁNÍ.....	26
4.1.1	<i>Podnikatel vs. zaměstnanec.....</i>	<i>27</i>
4.1.2	<i>Desatero úspěšného podnikatele.....</i>	<i>28</i>
4.2	PODNIKATELSKÝ PLÁN	30
4.2.1	<i>Typy podnikatelských plánů.....</i>	<i>31</i>
4.2.2	<i>Struktura podnikatelského plánu.....</i>	<i>32</i>
4.3	SLEPT ANALÝZA	35
4.3.1	<i>Daňový systém.....</i>	<i>36</i>
4.3.1.1	Daň z příjmu fyzických osob	36
4.3.1.2	Daň z příjmu právnických osob	36
4.3.1.3	Silniční daň	37
4.3.1.4	Daň z přidané hodnoty.....	37
4.4	PORTERŮV MODEL 5 KONKURENČNÍCH SIL	38
4.5	PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ	40
4.5.1	<i>Živnostenské oprávnění</i>	<i>42</i>
4.5.1.1	Druhy živností	42
4.5.1.2	Podmínky získání živnostenského oprávnění	43
4.5.2	<i>Společnost s ručením omezeným</i>	<i>44</i>
4.6	ZDROJE FINANCOVÁNÍ	45
4.6.1	<i>Bankovní úvěr</i>	<i>45</i>
4.6.2	<i>Leasing</i>	<i>47</i>

4.7	METODY HODNOCENÍ EKONOMICKÉ EFEKTIVNOSTI	48
4.7.1	<i>Rentabilita kapitálu</i>	49
4.7.2	<i>Doba návratnosti</i>	49
4.7.3	<i>Čistá současná hodnota</i>	49
4.7.4	<i>Index rentability</i>	50
4.7.5	<i>Vnitřní výnosové procento</i>	50
4.7.6	<i>Míra výnosu</i>	51
5	NÁVRH ŘEŠENÍ	52
5.1	VÝBĚR FORMY PODNIKÁNÍ	52
5.2	PŘEDMĚT PODNIKÁNÍ	53
5.3	ODPOVĚDNÝ VEDOUCÍ	55
5.4	MARKETINGOVÝ PLÁN	56
5.4.1	<i>Produkt – služba</i>	56
5.4.2	<i>Cena</i>	59
5.4.3	<i>Místo poskytování služeb</i>	61
5.4.4	<i>Propagace</i>	62
5.5	ORGANIZAČNÍ STRUKTURA	64
5.6	FINANČNÍ PLÁN	65
5.6.1	<i>Zakladatelský rozpočet</i>	66
5.6.2	<i>Předpokládané měsíční výdaje</i>	72
5.6.2.1	Leasing	74
5.6.2.2	Odpisy	74
5.6.3	<i>Předpokládané měsíční příjmy</i>	76
5.6.4	<i>Plánovaná rozvaha</i>	80
5.6.5	<i>Plánovaný výkaz zisku a ztrát</i>	81
5.6.6	<i>Plánovaný výkaz peněžních toků</i>	81
5.6.7	<i>Výhled na příštích 5 letech</i>	83
5.7	ZHODNOCENÍ EFEKTIVNOSTI PROJEKTU	85
5.7.1	<i>Čistá současná hodnota</i>	85
5.7.2	<i>Doba návratnosti investice</i>	87
5.8	HARMONOGRAM	88
5.9	PŘEDPOKLÁDANÝ BUDOUCÍ VÝVOJ PODNIKU	89
6	ZÁVĚR	91
7	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	94
7.1	KNIŽNÍ PUBLIKACE	94
7.2	INTERNETOVÉ ZDROJE	95
7.3	ZÁKONY	100
8	SEZNAMY	101
8.1	SEZNAM POUŽITÝCH TABULEK	101
8.2	SEZNAM POUŽITÝCH OBRÁZKŮ	103
8.3	SEZNAM PŘÍLOH	104

1 ÚVOD

Základní podmínkou pro začínající podnikatele je vytvoření realistického podnikatelského plánu, který nám osvětlí, jestli je daný podnikatelský záměr vůbec uskutečnitelný. Proto jsou jeho nepostradatelnou součástí, jak analýza současné situace v oboru podnikání, ale také teoretická východiska, ze kterých je nutno vycházet, pokud budoucí podnikatel nemá v tomto oboru zkušenosti. Dále navazuje samotný návrh řešení podnikatelského plánu, kde musí být zahrnuty zejména ekonomické analýzy a hodnocení samotného projektu, jestli je realizovatelný a jestli splňuje základní cíle podnikání, a to zejména dostatečnou, podnikatelem požadovanou, výši zisku. Pokud ano, takto zpracovaný plán později slouží také pro další zainteresované osoby k posouzení, zdali je vhodné do tohoto projektu investovat či nikoliv a je také důležitým podkladem například pro bankovní instituce, pokud majitel hodlá žádat o poskytnutí úvěru.

V dnešní době je způsob života převážně sedavý. Je to díky zaměstnání, ale také kvůli dopravě, kdy stále více lidí využívá své vlastní dopravní prostředky a už nechodí pěšky na zastávky městské hromadné dopravy. Díky tomu mají lidé stále větší problémy s pohybovým aparátem a také z tohoto důvodu vznikají nová a nová fitness centra, kam si lidé chodí zacvičit a zrelaxovat, aby zvýšily svoji kondici a udělali něco pro své zdraví.

Klasických posiloven a fitness center je v Brně již poměrně dost, proto bych se chtěla zaměřit na úzkou specializaci, ve které ještě tolik konkurence není. Jedná se o zařízení malého specializovaného fitness centra pro ženy se speciálními stroji pracujícími na základě podtlaku, které jsou určeny zejména na hubnutí a odbourávání celulitidy, která je v dnešní době velmi diskutovaným problémem a mnoho žen je ochotno udělat a zaplatit cokoli, aby se této kosmetické „vady“ zbavily.

2 VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍL PRÁCE

2.1 Vymezení problému

Podnikatelský záměr na založení specializovaného studia či menšího fitness centra pro ženy se speciálními stroji na hubnutí a odbourávání celulitidy jsem se rozhodla realizovat z důvodu mé vlastní zkušenosti v podobném zařízení, kdy počet strojů byl nedostačující a byly zde dlouhé objednací lhůty, přičemž cvičení na těchto strojích se doporučuje obden. Z této zkušenosti a po vyhledání podobných zařízení v Brně jsem zjistila, že zde na trhu stále existuje skulina, protože takto komplexně zařízená studia jsou zde pouze jen 3. Z tohoto důvodu je velmi důležitá analytická část práce, která se zaměřuje zejména na konkurenci.

Studio bych chtěla otevřít zhruba na přelomu měsíce března a dubna roku 2010. Tento termín bude vhodný, protože si myslím, že tato služba bude využívána zejména před a v průběhu letních měsíců, kdy ženy připravují své tělo na léto, kdy se chodí v sukních a na koupalištích v plavkách.

2.2 Cíl práce

Cílem mé diplomové práce je tedy vypracovat ucelený podnikatelský plán na založení specializovaného fitness centra pro ženy poskytují cvičení na strojích pracujících s podtlakem. Jeho nezbytnou součástí bude analýza současné situace na trhu, kde se zaměřím zejména na stávající konkurenci, dále popíši potřebná teoretická východiska, ze kterých budu vycházet v samotném návrhu plánu, protože v této oblasti nemám žádné předchozí zkušenosti a na závěr plán zhodnotím, jestli bude výhodný či ne.

3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE

V této části budu analyzovat současnou situaci v oboru mého podnikání, tzn. v oboru fitness center pro ženy nabízející speciální služby cvičení v podtlaku.

3.1 Analýza problému a oboru podnikání

Neustálé sledování okolí firmy je nezbytně důležité pro určení možných příležitostí a hrozeb, které mohou ovlivňovat tuto firmu. Analýza se zaměřuje na místo podnikání, tedy na Jihomoravský kraj konkrétně na město Brno.

3.1.1 Analýza obecného okolí podniku – SLEPT analýza

Cílem této analýzy je zanalyzovat všechny důležité faktory týkající se sociální, legislativní, ekonomické, politické a technologické oblasti, které mohou ovlivnit činnost nově vznikajícího podniku.

3.1.1.1 Sociální faktory

Město Brno je v počtu obyvatel největším městem Moravy a druhým největším městem České republiky. K 31. 12. 2008 v Brně žilo 370 592 obyvatel. Z toho 193 004 žen a 177 588 mužů¹. Skladba obyvatel podle věkových kategorií je následující:

Počet obyvatel ve věku 0-14 let celkem	47 084
Muži	24 018
Ženy	23 066
Počet obyvatel ve věku 15-64 let celkem	260 064
Muži	128 506
Ženy	131 558
Počet obyvatel ve věku 65 a více let celkem	63 444
Muži	25 064
Ženy	38 380

Tabulka č. 1: Skladba obyvatel podle věkových kategorií. (Zdroj: 2)

¹ **BRNO.** *Obyvatelstvo a pracovní síla.* [online] © 2009. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z [www: <http://www.bрно.cz/index.php?nav01=112&nav02=1627&nav03=1632>](http://www.bрно.cz/index.php?nav01=112&nav02=1627&nav03=1632).

V oboru podnikání se zaměřím na ženy ve věkové kategorii mezi 15 – 64 let, což jsou ženy v produktivním věku. Mladší ani starší ženy o nabízené služby nebudou mít s velkou pravděpodobností zájem.

Vzdělanost v Brně je na vysoké úrovni, protože je zde 13 vysokých škol, z toho 6 státních a 7 soukromých a 11 vyšších odborných škol [45].

Kvůli celosvětové krizi, která samozřejmě zasáhla i Českou republiku, došlo ke konci roku 2008 a v roce 2009 k masivnímu propouštění zaměstnanců a díky tomu se zvýšila nezaměstnanost v celé republice. Celorepubliková nezaměstnanost k 30. 9. 2009 byla 8,57%. Jihomoravský kraj se nacházel na 8. místě s celkovou nezaměstnaností 9,48%, z toho byla v Brně - městě nezaměstnanost na úrovni 8,02%, což bylo oproti minulému roku 42%-ní navýšení.[28]

Tento neblahý faktor může nepříznivě ovlivnit podnikání firmy, protože se lidé v období krize snaží šetřit. Naštěstí služby budou zaměřeny na ženy, které jsou k utrácení více náchylné než muži, tím spíše, pokud se jedná o zkrášlující výrobky či služby. Obecně ale sedavý způsob života nutí lidi, aby chodili cvičit a utráceli za tyto služby.

3.1.1.2 Legislativní faktory

Veškeré podnikání se v České republice řídí dvěma zákony, a to:

- ***Živnostenským zákonem*** – zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání
- ***Obchodním zákoníkem*** – zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník

Všechny podnikatelské subjekty se musí těmito zákony řídit a dodržovat je, proto je nezbytné neustále sledovat jejich novely.

² **VEŘEJNÁ DATABÁZE ČSÚ.** *Vybrané statistické údaje za obec.* [online] © 2010. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z [www: <http://www.bрно.cz/index.php?nav01=112&nav02=1627&nav03=1632>](http://www.bрно.cz/index.php?nav01=112&nav02=1627&nav03=1632).

Dalším faktorem, který je pro podnikání důležitý, je daňová politika našeho státu. Daňová soustava ČR byla zavedena 1. ledna 1993 a bylo v ní již provedeno mnoho změn. Daňové subjekty podléhají těmto daním:

- Daň z příjmu FO a PO
- Daň z přidané hodnoty
- Daň spotřební
- Daň silniční
- Daň z nemovitostí
- Daň dědická a darovací
- Daň z převodu nemovitostí

Kvůli krizi byl přijat pro rok 2010 úsporný balíček ministra financí Eduarda Janoty, který měl za úkol snížit deficit státního rozpočtu na rok 2010 a dotýká se také této oblasti.

Daně z příjmu

V roce 2010 dojde ke snížení výdajových paušálů, které si mohou od příjmů podnikatelé odečítat, pokud nevykazují výdaje spojené s podnikáním. Snížení se nebude týkat zemědělců a živnostníků. Snížení bude možné již jen do výše 40% výdajů, doposud bylo možné snížení až o 80%.

Sazba daně z příjmů fyzických osob je ve výši 15% a zůstává stejná i pro rok 2010.

Sazba daně z příjmů právnických osob je stanovena na rok 2010 ve výši 19%. V roce 2009 byla tato daň na úrovni 20% a v roce 2008 na úrovni 21%. Trendem je tedy snižování této daně.

Daň z přidané hodnoty

Základní sazba daně se v roce 2010 zvýší z nynějších 19% na 20% a snížená sazba daně se zvýší z nynějších 9% na 10%.

Daň spotřební

Spotřební daň z litru benzínu a nafty se zvýší o 1 Kč na litr, tzn. u benzínu z 11,84 Kč/l na 12,84 Kč/l a u nafty z 9,95 Kč/l na 10,95 Kč/l.

Spotřební daň z lihu se zvýší o 20 Kč na 1 litr etanolu. U ovocných destilátů z pěstitelského pálení o 10 Kč na 1 litr etanolu.

Sazba daně z piva se zvýší o 8 Kč/hl na 32 Kč/hl.

Pevná sazba daně u cigaret se zvýší ze současných 1,03 Kč/kus na 1,07 Kč/kus.

Daň silniční

Základem této daně je buď zdvihový objem motoru v cm³, a to u osobních automobilů, u nákladních to je součet největších povolených hmotností na nápravy v tunách a počet náprav a u ostatních vozidel je to největší povolená hmotnost a počet náprav.

Sazba daně se u osobních aut pohybuje od 1200,- Kč do 4200,- Kč, u nákladních a ostatních aut od 1800,- Kč do 50 400,- Kč. [22]

3.1.1.3 Ekonomické faktory

Založení fitness centra bohužel negativně ovlivní ekonomická recese, která v posledních měsících zasáhla Českou republiku plnou silou. Statistické údaje z konce roku 2009 jsou již mírně optimistické, avšak návrat životní úrovně a kupní síly na původní hodnotu ještě nějaký čas zabere.

Někteří ekonomové předpokládají, že by krize měla postupně na konci roku 2010 ustupovat. Jsou to ale jen optimistické předpoklady a to, kdy se z krize dostaneme a ekonomika se dostane opět do fáze růstu, nikdo přesně předpovědět nedokáže.

Hrubý domácí produkt od vzniku republiky postupně rostl až do začátku druhého čtvrtletí roku 2007, kdy začal klesat. V této době se již daly zaznamenat první příznaky začínající celosvětové krize. Ta se nejvíce projevila v roce 2008, kdy od druhého čtvrtletí HDP prudce kleslo a pokračuje i v roce 2009. V roce 2009 je zaznamenán pokles HDP o 3,4%, ve druhém čtvrtletí o 5,5%. Prognózy vývoje HDP na rok 2010 se u různých institucí liší, viz tabulka níže.

Prognózy o vývoji českého HDP (v %):	
<i>instituce</i>	<i>2010</i>
ČNB	0,7
MMF	1,3
odbory	-2
ministerstvo financí	-0,5

Tabulka č. 2: Prognózy o vývoji českého HDP v %. (Zdroj: [43])

Se stávající krizí úzce souvisí také nezaměstnanost, která se v tomto roce prudce zvedla. Jihomoravský kraj se v nezaměstnanosti k 30. 9. 2009 nacházel na 8. místě v republice. K tomuto datu je v jihomoravském kraji nezaměstnáno 9,48% osob, z toho v Brně - městě je nezaměstnanost na úrovni 8,02%, což je oproti minulému roku 42%-ní navýšení. Z toho je nezaměstnaných 9,32% žen a 7,02% mužů. [28]

S nezaměstnaností úzce souvisí také výše průměrné mzdy. Díky vysokému propouštění zejména na nižších dělnických pozicích a nízké inflaci došlo paradoxně ke zvýšení průměrné mzdy. Ve 2. čtvrtletí roku 2009 činila průměrná hrubá měsíční mzda 22 992,- Kč, což je meziroční zvýšení o 2,8%. Reálně mzda rostla o 1,4%. V Jihomoravském kraji průměrná mzda ve 2. čtvrtletí stoupla o 4,2% na 21 494,- Kč. [35]

Inflace v roce 2009 postupně klesá. V září dosahovala 0%, tudíž nedošlo ani ke zdražení ani k zlevnění. V říjnu inflace dokonce klesla na -0,2%, což znamenalo mírné snížení cen. K meziročnímu poklesu cenové hladiny došlo naposled v srpnu roku 2003. [27]

Dalšími faktory, které budou ovlivňovat podnikání, jsou cena nájemného a cena elektřiny. Výše ceny nájmu se odvíjí od ceny na trhu. V současné době, kdy probíhá ekonomická recese, ceny nemovitostí a nájmu mírně klesly.

Distributorem elektřiny v Brně je společnost E. ON, která oproti minulému roku zvedla ceny pro rok 2009 o 16,4%, což bylo nejvyšší navýšení v rámci republiky. I přesto, že se elektřina na burzách nakupovala v polovině roku levněji až o 15%, k tak výraznému zlevnění v roce 2010 nedojde. Důvodem bude zdražení tzv. regulované složky, která zahrnuje náklady na dopravu, distribuci a skladování elektřiny a taktéž ke zdražení přispějí příspěvky na tzv. zelenou energii, tedy příspěvky na obnovitelné zdroje energie, kdy tento příspěvek se pro příští rok až ztrojnásobí. Do cen energie se také promítne zvýšení DPH na 20%.

3.1.1.4 Politické faktory

Po volbách v roce 2006, kdy vyhrála ODS, byla sestavena koalice 3 stran, a to ODS, KDU-ČSL a SZ. Tato koalice ve sněmovně neměla velkou převahu, proto po několika pokusech o vyslovení nedůvěry vládě, se tak nakonec stalo koncem března 2009. Tato situace vnesla nejen do podnikání obrovskou nejistotu. Velkou nepříjemností byl fakt, že jsme v této době předsedali Evropské Unii a proto bylo nutné rychlé řešení vzniklého problému.

Situace byla nakonec vyřešena tak, že se všechny strany shodly na sestavení provizorní vlády odborníků, která měla zemi dovést k předčasným volbám v říjnu. Bohužel těsně před předčasnými volbami došlo ke zrušení tohoto termínu a volby jsou naplánovány na řádný termín v červnu 2010.

Kvůli krizi a hrozícímu vysokému schodku rozpočtu musel být přijat tzv. „Janotův balíček úspor“, díky kterému došlo ke snížení plánovaného rozpočtu na rok 2010. Bohužel tento balíček přinesl mnoho změn, které u lidí nejsou moc vítány, protože dojde k mírnému zdražení a sníží se například dávky v nezaměstnanosti, nemocenské, porodní příspěvky, atd.

Za vlády ODS bylo prosazeno snížení daně z příjmů právnických i fyzických osob, pokud volby vyhraje ČSSD, je možné, že v budoucnu by mohlo dojít ke zvýšení těchto daní nebo k opětovnému navrácení k progresivnímu zdanění.

3.1.1.5 Technologické faktory

V oblasti podnikání ve fitness centrech je nejdůležitější, aby používané stroje byly bezpečné a efektivní. S neustálým technologickým vývojem, který je velmi rychlý, dochází k rychlému zastarání již používaných zařízení zejména z pohledu designu. Lidé jsou stále více nároční, protože jsou obklopeni ze všech stran moderními technologiemi. Proto se může stát, že raději chodí do moderních fit center než do těch, kde mají již nemoderní a zastaralé stroje. Z tohoto důvodu bude nutné do navrhovaného studia nakoupit již moderní stroje, které budou pro zákazníky atraktivní.

Budoucností mohou být například běžecké trenažéry, které mají v sobě zabudované GPS, a zákazník si bude moci navolit sám skutečnou trasu. Podle této trasy se bude programovat také běžecký trenažér, který se bude do kopců zvedat a naopak. Navíc na display-i může běžet obraz z reality, tudíž si zákazník bude připadat, jakoby běžel opravdu venku. Dalším pokrokem mohou být vynálezy nových cvičebních strojů. Pokrok bude ale asi nejvíce patrný v designu, který se v dnešní době snaží být co nejvíce futuristický.

Co se týče navrhovaného studia, bude muset být moderní a atraktivní. Nedílnou součástí musí být také webová prezentace, která je v dnešní době již samozřejmostí.

3.1.2 Analýza oborového okolí podniku

Oborové okolí podniku je ovlivňováno zejména konkurenty, dodavateli a zákazníky. Proto v této kapitole popíši sektor zákazníků a pro analýzu konkurence a dodavatelů použiji Porterův model 5 konkurenčních sil.

3.1.2.1 Sektor zákazníků

Zákazníky studia budou spotřebitelé, tudíž koncový zákazníci. Mohou to být ale také společnosti, které budou moci zakoupit dárkové poukazy svým zaměstnancům.

Předpokládám, že studio budou navštěvovat převážně ženy mladšího až středního věku. Přístroje jsou ale vhodné také pro starší ženy, které se chtějí udržovat v kondici nebo také pro muže, protože speciální zařízení pracující s podtlakem odbourává tuk i v oblasti břicha.

Pro tyto koncové zákazníky jsou důležitá určitá kritéria, podle kterých se rozhodují, zda toto studio navštíví či nikoliv. Mezi tato kritéria patří například dostupnost služby a s tím související pohodlí, výše ceny a speciální akce, kvalita a rozmanitost poskytovaných služeb a v neposlední řadě reputace studia.

Počet obyvatel v Brně se rok od roku zvyšuje, tudíž potencionálních zákazníků stále přibývá. Díky dnešnímu způsobu života, který je zejména sedavý, přibývá nemocí spojených s nedostatkem pohybu. Většina lidí se stravuje nezdravě, proto čím dál větší množství lidí zejména žen trpí celulitidou, která je označována za jednu z civilizačních nemocí. Díky tomuto životnímu trendu by počet potencionálních zákazníků mohl narůstat.

3.1.2.2 Analýza stávající konkurence

Nejdříve bych chtěla popsat stávající konkurenci. Z hlediska sportovních zařízení je v Brně velká konkurence. Já se zaměřím pouze na studia, kde nabízejí služby spojené s využíváním přístrojů pracujících s podtlakem. V současnosti jsou na trhu 3 výrobci takovýchto zařízení a to český výrobce Wellness profi s.r.o. vyrábějící VacuShape a

dále 2 polští výrobci VacuFit ltd. vyrábějící přístroje Vacu Fit a výrobce Space – Sun vyrábějící stroj Vacu Body Space.

V celém Brně je celkem 8 studií, které poskytují služby cvičení na přístrojích pracujících s podtlakem. V 7 používají VacuShape a v 1 Vacu Body Space. Jako přímou konkurenci mohu brát pouze první 3 níže zmíněná studia, protože jsou provozována ve stejném nebo podobném rozsahu jako plánuji já. Zbytek mají přístroj jen jako doplněk například k masáží nebo v kadeřnickém salónu. Zde je jejich seznam:

- **Lady fit & gym** – stejný rozsah – sídlí na ulici Dusíkova 17 v Lesné a v současné době je nejnovějším studiem s těmito přístroji, protože vzniklo nedávno. Co se týče vybavení, zvolilo spíše střední třídu a ne přímo profesionální stroje. Je vybaveno 2 přístroji VacuShape modelové řady 2009/2010. Studio má kardio zónu se 4 krosovými trenažéry, 1 stepper, 2 cyklo trenažéry, 2 běžecké pásy, 1 veslovací trenažér, 2 vibrační trenažéry a 1 body roll. Dále poskytuje služby poradenství a fitness výživu od firmy Nutrend. Součástí permanentky na VacuShape je vstup do kardio zóny zdarma.
- **Fit studio Hany Bany** – stejný rozsah – sídlí na ulici Arbesova 12 v Lesné. Toto studio bylo donedávna jediným takto komplexně vybaveným studiem. Nedávno byl dokoupen 3. VacuShape a 3. vibrační plošina Power plate z důvodu velkého zájmu o tyto stroje. Studio má vybavenou kardio zónu profesionálními stroji od firmy Kettler. Jsou zde 3 krosové trenažéry, 2 veslovací trenažéry, 1 stepper, 2 cyklo trenažéry a 2 běžecké pásy. Součástí studia je také solárium, které je ale využíváno úplně minimálně. Součástí permanentky na VacuShape je zdarma vstup do kardio zóny, L-carnitinový drink a anticelulitidový krém před aplikací.
- **Ladies' GYM Studio** – sídlí na ulici Palackého třída 16 v Králově Poli. Toto studio je klasická posilovna zejména pro ženy a jako doplňkové služby mají sestavování cvičebních programů a jídelníčku, měření přístrojem InBody 230, nabízejí sportovní výživu, masáže, provozují solárium, whirlpool a nově zakoupili Vacu Body Space.

- **Studio Draha** – sídlí na ulici Starobrněnská 3 v centru města. Kromě VacuShape poskytují služby jako různé druhy masáží, lipolitický vibrační trenážér, detoxikaci organismu, solárium, skořicové zábaly, baňkování, reiky, ušní svíce a bezbolestnou liposukci – TriPollar.
- **Studio Figurela** – sídlí na ulici Těsnohlídkova 11 v Černých Polích a kromě VacuShape poskytují služby Rolettic a Shapemaster, což jsou cvičicí stoly.
- **Wellness 4U** – sídlí na ulici Josefská 5 v centru města a dalšími službami jsou masáže, zábaly, manikúra, pedikúra, solárium, cvičení na stolech Slender Life, dále redukce váhy pomocí přístroje EMG-01 a měření tělesného složení přístrojem In-Body 230.
- **Studio Success** – sídlí na ulici Banskobystrická 138 v Řečkovících a nabízí služby kadeřnictví, manikúry, pedikúry, kosmetiky a solária.
- **VK studio** – sídlí na ulici Horákovská 3 ve Staré Lišni a kromě VacuShape nabízí relaxační masáže. Ručník a fén je po aplikaci zapůjčen zdarma.

Zde je přehled cen, za které jsou nabízeny služby VacuShape a Vacu Body Space v jednotlivých studiích:

Studio	Počet strojů	Cena			Kardio stroj
		1 aplikace	10 aplikací	20 aplikací	
Draha	1	230 Kč	2 000 Kč	3 300 Kč	ne
Figurela	1	230 Kč	2 000 Kč	3 300 Kč	ne
Wellness 4U	1	230 Kč	2 000 Kč	3 300 Kč	ne
Success	1	220 Kč	1 950 Kč	3 300 Kč	ne
VK	1	230 Kč	2 000 Kč	3 200 Kč	ano
Lady fit&gym	2	230 Kč	2 050 Kč	3 200 Kč	ano
Hany Bany	3	230 Kč	2 100 Kč	3 300 Kč	ano
Ladies' GYM Studio	1	230 Kč	2 000 Kč	3 300 Kč	ano

Tabulka č. 3: Přehled cen u konkurence. (Zdroj: vlastní zpracování)

Níže uvádím ceníky poskytovaných služeb 3 největších konkurentů:

Lady fit&gym	1 aplikace	10 aplikací	20 aplikací	dalších 10 aplikací
VacuShape	230 Kč	2 050 Kč	x	1 800 Kč
Kardiozóna	80 Kč	x	x	x
Vibrační trenažer	100 Kč	x	x	x
Vibrační trenažer + kardio	120 Kč	800 Kč	1 450 Kč	x
VacuShape + kardio	250 Kč	x	3 200 Kč	x

Tabulka č. 4: Ceník služeb Lady fit&gym. (Zdroj: vlastní zpracování a [41].)

Fit Hany Bany	1 aplikace	10 aplikací	20 aplikací	dalších 10 aplikací
VacuShape	230 Kč	x	x	1 800 Kč
Kardiozóna	60 Kč	x	x	x
Vibrační trenažer	85 Kč	x	x	x
Vibrační trenažer + kardio	100 Kč	850 Kč	1 500 Kč	x
VacuShape + kardio	x	2 100 Kč	3 300 Kč	1 850 Kč
VacuShape + kardio + vibrační trenažér	x	x	3 600 Kč	x

Tabulka č. 5: Ceník služeb Hany Bany. (Zdroj: vlastní zpracování a [32].)

Ladies' GYM Studio	1 aplikace	10 aplikací	20 aplikací
Vacu Body Space	230 Kč	2 200 Kč	3 300 Kč
Fitness	70 - 90 Kč	700 Kč	1 350 Kč
Lymfodrenáž 1 hod	300 Kč	2 700 Kč	X
Vacu + Lymfo - 10 + 10	x	4 500 Kč	X
Tříměsíční permanentka + 20 Vacu	x	4 850 Kč	X

Tabulka č. 6: Ceník služeb Ladies' Gym studio. (Zdroj: vlastní zpracování a [40].)

Odhadovanou výši nákladů na založení studií Hany Bany a Lady fit & gym uvádím níže v tabulce. Jedná se pouze o náklady na vybavení fit studií sportovním zařízením. Vyházela jsem z ceníků od firmy Kettler, VacuShape a Power Plate, takže zde nejsou zahrnuty případné množstevní slevy.

Vybavení Lady fit&gym

Stroj	Typ	Počet	Cena za kus	Cena celkem
Krosový trenažér	Satura P EXT	4	33 990 Kč	135 960 Kč
Rotoped	Speed Pro	2	19 900 Kč	39 800 Kč
Veslařský trenažér	Ergocoach GS	1	27 990 Kč	27 990 Kč
Běžecský trenažér	Marathon TX 1	2	39 990 Kč	79 980 Kč
Stepper	Power Stepper	1	13 990 Kč	13 990 Kč
Posilovač břišního svalstva	AB former	2	1 290 Kč	2 580 Kč
Šikmá posilovací lavice	Lineo	1	4 490 Kč	4 490 Kč
Snímač tepu	Ušní upínka	6	590 Kč	3 540 Kč
Podložka pod trenažér	140 x 80 cm	4	990 Kč	3 960 Kč
Podložka pod trenažér	220 x 110 cm	2	1 690 Kč	3 380 Kč
Podložka pod trenažér	250 x 70 cm	3	1 390 Kč	4 170 Kč
Vibrační plošina	Robin WBV-1000	2	53 550 Kč	107 100 Kč
VacuShape	Beetle	2	460 000 Kč	920 000 Kč
Celkem				1 346 940 Kč

Tabulka č. 7: Přehled vybavení a jeho cen v Lady fit&gym. (Zdroj: vlastní zpracování)

Vybavení Hany Bany

Stroj	Typ	Počet	Cena za kus	Cena celkem
Krosový trenažér	Syncross V3	3	79 990 Kč	239 970 Kč
Ergometr	X 7	1	27 990 Kč	27 990 Kč
Ergometr	Recumbent RX 7	1	36 990 Kč	36 990 Kč
Veslařský trenažér	X Row E3	2	46 990 Kč	93 980 Kč
Běžecský trenažér	Denver XL	2	99 990 Kč	199 980 Kč
Stepper	Power Stepper	1	13 990 Kč	13 990 Kč
Posilovač břišního svalstva	AB former	2	1 290 Kč	2 580 Kč
Snímač tepu	Ušní upínka	5	590 Kč	2 950 Kč
Snímač tepu	Cardio puls set	4	1 490 Kč	5 960 Kč
Podložka pod trenažér	140 x 80 cm	2	990 Kč	1 980 Kč
Podložka pod trenažér	220 x 110 cm	2	1 690 Kč	3 380 Kč
Podložka pod trenažér	250 x 70 cm	5	1 390 Kč	6 950 Kč
Vibrační plošina	Power Plate pro5	3	208 000 Kč	624 000 Kč
VacuShape	Comfort	3	440 300 Kč	1 320 900 Kč
Celkem				2 581 600 Kč

Tabulka č. 8: Přehled vybavení a jeho cen ve Hany Bany. (Zdroj: vlastní zpracování)

3.1.2.3 Porterův model konkurenčního prostředí

Porterův model konkurenčních sil určuje konkurenční tlaky a rivalitu na trhu a analyzuje stav konkurence v odvětví, která závisí na vzájemném působení 5 základních konkurenčních činitelů. Jsou to:

- hrozba vstupu nových konkurentů,
- vyjednávací síla dodavatelů,
- vyjednávací síla zákazníků,
- hrozba substitutů,
- rivalita na trhu mezi již existujícími podniky.

3.1.2.3.1 Hrozba vstupu nových konkurentů

Hrozba vstupu nových konkurentů v tomto odvětví je docela vysoká, protože neexistují téměř žádné bariéry vstupu. Vstupní náklady jsou středně vysoké a existuje zde stále dostatečně velká mezera na trhu. Náklady se se zvyšujícím se know-how nesnižují a zákazníci v tomto odvětví nemusejí být loajální. Všude poskytovaná služba má stejný charakter a tak si zákazník vybírá podle ceny, dostupnosti, doporučení a podle příjumného prostředí.

3.1.2.3.2 Vyjednávací síla dodavatelů

Vyjednávací síla dodavatelů přístrojů pracujících s podtlakem je vysoká, jelikož tato zařízení vyrábí zatím pouze 3 výrobci. V České Republice je nejznámější výrobek VacuShape od společnosti Wellness profi s.r.o., protože polští výrobci zde nemají své zastoupení ani distributory. Z tohoto důvodu má firma Wellness profi s.r.o. na našem trhu více méně monopolní postavení, a proto také cena jeho výrobků je vyšší než u polských výrobců. Ceny polských výrobců jsou nižší, protože mezi sebou soupeří, ale důvodem může být také nižší kvalita, protože zmínění výrobci poskytují záruku pouze 1 rok, přičemž český výrobce poskytuje záruku 5 let.

Co se týče dodavatelů kardio strojů, zde je vyjednávací síla menší, protože dodavatelů těchto strojů je již více, i když těch kvalitních také není moc. Jedná se zejména o společnost Kettler a Concept. Dodavatelé podlah, komunikačních a elektronických zařízení a doplňků mají vyjednávací sílu na trhu malou, protože takovýchto dodavatelů je na trhu spousta.

3.1.2.3.3 *Vyjednávací síla zákazníků*

Já jako zákazník společností vyrábějících tato zařízení budu mít vyjednávací sílu velmi malou, protože jsem pro ně malý a nevýznamný zákazník.

Co se týče zákazníků studia, ti budou mít vyjednávací sílu vůči mně větší. Cena bude sice určena hlavně podle konkurence, ale pokud zákazníci nebudou mít zájem za tuto cenu chodit, budu ji muset snížit nebo doplnit nějakými bonusy zdarma. Velký vliv zákazníci mají na vzhled a prostředí studia, protože pokud se toto zákazníkům nebude líbit, vyberou si jiné studio, kde budou mít srovnatelnou cenu, ale prostředí bude příjemnější a místo bude dostupnější.

3.1.2.3.4 *Hrozba substitutů*

Kvůli celosvětové krizi a ekonomické recesi je hrozba substitutů relativně velká. Zákazníci si místo drahého cvičení mohou vybrat buď levnější formu podobných fit center bez speciálních zařízení, nebo jiné sportovní aktivity, které jsou na hubnutí také účinné. Dalším substitutem může být například běhání v přírodě, zdravější stravování, nepřejídání se a cvičení doma.

3.1.2.3.5 *Rivalita na trhu*

Jelikož fit studií, které by nabízely komplexní služby včetně kardio zóny, je zatím málo – pouze již výše zmíněná 3 studia, která sídlí v Líšni a v Králově Poli, je rivalita na trhu zatím poměrně nízká. Toto se ale může velice rychle změnit, pokud na trhu přibudou další podobná studia. Rivalita se zvyšuje zejména v zimních měsících, kdy tato zařízení nejsou tak plně využívána.

4 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

V této části se zabývám teoretickými východisky, ze kterých v práci budu vycházet. Nejprve se budu věnovat úvodu do podnikání, kde popíši, co je to vlastně podnikání, dále se zmíním, jaké jsou výhody a nevýhody podnikatele a zaměstnance, a jaké vlastnosti by podnikatel měl být, aby byl úspěšný. V další části popíši co je to podnikatelský plán, jaké druhy máme a jak by se měl sestavovat. Součástí teoretických východisek samozřejmě budou také analýzy použité v analytické části, tedy SLEPT analýza a Porterův model pěti konkurenčních sil a pro návrhovou část nejdůležitější východiska, a to porovnání jednotlivých právních forem, zdroje financování, hodnocení finančními ukazateli a marketingový plán.

4.1 Úvod do podnikání

Pojem podnikání můžeme definovat z různých úhlů pohledu. Podle obchodního zákoníku je podnikání definováno jako soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

Podnikatelem je podle obchodního zákoníku osoba, která je zapsaná v obchodním rejstříku nebo podniká na základě živnostenského oprávnění nebo podniká na základě jiného oprávnění podle zvláštních předpisů, nebo která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence.

Místem podnikání je adresa, která je zapsána do obchodního rejstříku jako místo podnikání. Podnikatel je povinen zapsat do obchodního rejstříku skutečné místo podnikání.

Joseph Schumpeter definoval podnikatele v roce 1952 jako: „*Úloha podnikatele spočívá v reformaci nebo v revolucionizmu výrobních metod na základě využívání vynálezů či, řečeno obecněji, nevyužitých technologických možností pro výrobu nového zboží nebo pro výrobu starého zboží novým způsobem, odhalováním nových zdrojů*

dodávek materiálů nebo odbytišť pro výrobky na základě reorganizace nového odvětví.“³

Další definici vytvořil Albert Shapero v roce 1975 a zní: „*Podnikatel se vyznačuje jednáním, které zahrnuje:*

- 1. chopení se iniciativy,*
- 2. organizování a reorganizování sociálně-ekonomických mechanismů za účelem přeměny zdrojů a situací v praktický výsledek a*
- 3. zakalkulování rizika neúspěchu.*“⁴

Poslední definici, kterou bych chtěla uvést, je od Roberta D. Hisriche z roku 1985 a zní: „*Podnikatel ve svém jednání vytváří cosi nového, čemuž náleží hodnota prostřednictvím vynakládání potřebného času a úsilí, přebírání doprovodných finančních, psychických a společenských rizik a získávání výsledné odměny v podobě peněžního a osobního uspokojení.*“⁵

4.1.1 Podnikatel vs. zaměstnanec

Rozhodování o tom, zdali se stát podnikatelem je velmi obtížné. Každý by si měl promyslet jeho možnosti a zvážit veškerá pro a proti, protože podnikání je většinou obtížné, dosti rizikové a málo kdy je bezproblémové. Každý začátek podnikání vyžaduje počáteční investice, které se nemusejí tak rychle vrátit, jak si každý představuje či přeje. Proto je důležitá důsledná analýza a precizní sepsání podnikatelského plánu. Poté podle zvážení všech aspektů, včetně osobní situace, je možno se správně rozhodnout.

³ **KORÁB, V., MIHALISKO, M.** Založení a řízení společnosti: Společnost s ručením omezením, Komanditní společnost, Veřejná obchodní společnost. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. str. 7. ISBN 80-251-0592-X.

⁴ **KORÁB, V., MIHALISKO, M.** Založení a řízení společnosti: Společnost s ručením omezením, Komanditní společnost, Veřejná obchodní společnost. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. str. 7. ISBN 80-251-0592-X.

⁵ **KORÁB, V., MIHALISKO, M.** Založení a řízení společnosti: Společnost s ručením omezením, Komanditní společnost, Veřejná obchodní společnost. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. str. 7. ISBN 80-251-0592-X.

Je důležité zvážit také svůj charakter, jsme-li člověk, který má raději jistotu, menší odpovědnost, nerad riskuje, je nerozhodný a raději si odsedí těch 8 hodin v práci a ví, že výplatu dostane, i když například jeho práce není nejlepší, je lepší zůstat zaměstnancem. Pokud jsme ale charakter, který se nebojí riskovat, je pro nové věci, je dobrodruh, něčeho se jen tak nezalekne, nemá žádné závazky, je vzdělaný nebo rozumí oboru podnikání, má rád zodpovědnost a nebojí se dělat důležitá rozhodnutí, tak podnikání je právě pro nás. Je ale důležité mít dobré zázemí, zdraví, uspokojení z práce a nějaký ten počáteční kapitál.

4.1.2 Desatero úspěšného podnikatele

Aby podnikání bylo úspěšné, měl by podnikatel každodenně uplatňovat následující typické rysy. Mezi ně patří [10]:

- *Vytrvalost* – ta souvisí zejména s charakterem celého podnikání – podnikání je dlouhodobé, je to vždy běh na dlouhou trať, proto je důležité, aby byl podnikatel vytrvalý a po nějakém nezdaru to hned jen tak nevzdal.
- *Sebedůvěra* – podnikatel si musí věřit, musí věřit ve své schopnosti, dokázat objektivně zhodnotit rizika, neustupovat před problémy, ale dokázat se na ně připravit a vyřešit je.
- *Odpovědnost* – není jí myšlena pouze právní odpovědnost z hlediska různých forem podnikání, ale také morální odpovědnost. Podnikatel je povinen dodržovat veškeré smluvní podmínky, platit své závazky včas, platit daně, dodržovat zákony, atd.
- *Informovanost* – dalo by se říct i připravenost. Podnikatel by měl stále získávat nové a nové informace, sám se vzdělávat, informovat se o zákaznících, jejich přáních, ale také třeba o jejich stížnostech, dále o konkurenci, situaci na trhu, ale měl by se zajímat také o nové vyhlášky, zákony a další, které by mohlo ovlivnit jeho podnikání.

- *Iniciativa* – podnikatel by měl projevovat iniciativu, ne jen sedět a čekat. Tato iniciativa je důležitá zejména při oslovování nových zákazníků, měl by mít zájem být pořád nejlepší a být pokud možno o krok dříve než je konkurence.
- *Monitoring, využití příležitostí a svých silných stránek* – podnikatel by měl neustále sledovat své okolí, využívat svých silných stránek a zkoumat, jestli se na trhu neobjevila nějaká nová příležitost pro jeho podnikání.
- *Koncepce cena – kvalita – flexibilita* – v dnešní době není důležitá pouze příznivá cena pro zákazníka, ale stále více začínají svou roli hrát konkurenční výhody jako kvalita a flexibilita reagování na požadavky zákazníků.
- *Úsilí o úspěch* – úspěch musíme brát ze dvou hledisek, a to jak z hlediska objektivního, kdy je jeho měřítkem zejména výsledek hospodaření společnosti, ale také z hlediska subjektivního, tedy, jak úspěch vnímá sám podnikatel, jestli ho práce naplňuje, jestli se vyvíjí takovým směrem, jak si přál atd.
- *Racionální chování* – v dnešní době je potřeba, aby podnikatel reagoval okamžitě na různé podněty, aby myslel do budoucna, zvažoval různé alternativy, předpovídal své podnikatelské aktivity, nebál se realizovat perspektivní projekty a vždy jednal hospodárně.
- *Respektování okolní reality* – okolí podnik nemůže změnit, proto se ho musí naučit respektovat a žít v něm. Příkladem je například existující konkurence, podnikatel ji nemůže zničit, ale musí se s ní naučit žít a soutěžit s ní, aby k sobě přilákal co nejvíce zákazníků.

4.2 Podnikatelský plán

Podnikatelský plán lze chápat jako základní dokument, který pomáhá definovat cíle podnikatelské činnosti a způsoby, jak jich dosáhnout. Jedná se o písemný materiál zpracovaný podnikatelem, který popisuje všechny klíčové vnější i vnitřní faktory související se založením a chodem společnosti. [9]

Podnikatelský plán je nedílnou součástí plánování, se kterým se podnik setkává v každé části svého podnikatelského života. Tento proces umožní podnikateli uvědomit si, kde se právě nachází, kam chce jít a jak se tam chce dostat. Proto, aby podnikatel zjistil, kde se právě nachází, je nutné provést analýzu jak externího okolí například pomocí SLEPT analýzy, tak interního prostředí společnosti. Měla by být specifikována právní forma podnikání, popsání klíčoví pracovníci a organizační struktura podniku. Mezi odpovědi na otázku kam chceme jít, by měly patřit cíle a strategie společnosti. Abychom si stanovili, jak se tam chceme dostat, je potřeba specifikovat jednotlivé druhy zdrojů či metod nutných k tomu, abychom dosáhli dříve vytyčených cílů a strategií. Mezi zdroje musí být zahrnuty jak zdroje finanční, tak lidské a materiálové. [9, 10]

Podnikatelský plán by měl splňovat určité požadavky, a to⁶: být stručný a přehledný, jednoduchý, vyzdvihnout výhody produktu či služby pro zákazníka, orientovat se na budoucnost, být co nejvíce věrohodný a realistický, nebýt ani příliš optimistický, ani příliš pesimistický, neskrývat slabá místa a rizika, upozornit na konkurenční výhody projektu, silné stránky společnosti, prokázat schopnost získat zpět vložený kapitál a být zpracován kvalitně a to zejména i po formální stránce. Podnikatelský plán by měl být prostě SMART (specifický, měřitelný, akceptovatelný, realistický a měřitelný).

⁶ **FOTR, J., SOUČEK, I.** Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. str. 309. ISBN 80-247-0939-2.

4.2.1 Typy podnikatelských plánů

V podnikatelské praxi se rozeznává několik druhů podnikatelských plánů. Jedná se například o [26]:

- *Prezentace ve výtahu (Elevator Pitch)* – jde o stručnou, jasnou, srozumitelnou a zapamatovatelnou verbální prezentaci, která trvá přibližně minutu. Cílem je, abychom ji mohli rychle požit kdekoliv a kdykoliv ji budeme potřebovat, protože nevíme, kdy zrovna potkáme potenciálního investora. Měla by podat základní informace o podnikatelském plánu a to zajímavou formou, abychom dokázali potenciálního investora zaujmout. [37]
- *Executive Summary* – se dá přeložit jako výkonný plán. Je to také krátká verze podnikatelského plánu, ale v písemné podobě a měla by mít rozsah maximálně 1-2 strany velikosti A4. Toto krátké shrnutí se většinou předkládá investorům či bankám. Jeho součástí by měl být popis o jaký typ investice se jedná, kolik peněz potřebujeme, dále bychom měli detailněji popsat náš produkt a trh, na který se hodláme zaměřit, finanční plán obvykle v průběhu následujících 3 let, v předposlední části bychom se měli zmínit, jak jsme již daleko a kolik finančních prostředků jsme již do realizace plánu vložili a v poslední části bychom měli uvést naši nabídku investorovi, samozřejmě kontakt a celkové shrnutí včetně požadované částky. [37]
- *Zkrácený podnikatelský plán* – je již komplexnější dokument, který je propracován více do detailu. Tento plán by měli psát pouze ti podnikatelé, kteří se obávají prozradit podstatu svého obchodního tajemství, by nebyly jejich informace zneužity. Pokud náš plán není nijak unikátní a nehrozí zneužití naší vize, tento plán je zbytečné zpracovávat. Důležité je zmínit, že tento plán nemá zakrývat nedostatky, ale silné stránky a to do doby, pokud investorovi plně nedůvěřujeme. [37]

- *Plný podnikatelský plán* – má stejný obsah jako Executive Summary, tedy popis našeho podnikání, něco o nás, teda jaké máme vzdělání a zkušenosti, dále analýzy trhu a samotný návrh včetně všech potřebných částí jako například finanční, organizační a marketingový plán a nakonec shrnutí celého plánu. [37]
- *Internetová verze* – v současné době již technika umožňuje používat i tzv. internetové verze. Jedná se v podstatě o to, že svůj plán, a to v jakékoliv verzi, zveřejníme na svých webových stránkách. V případě, že chceme zveřejnit plný podnikatelský plán, je třeba jej chránit heslem, aby nedošlo ke zneužití. Podnikatelské plány můžeme také posílat emailem, ale v tomto případě je nutné převést dokument do příslušného formátu, například .pdf, který zachová nastavené formátování a grafiku. V tomto případě je nutné si ale uvědomit, že takový dokument s příslušnou grafikou může mít velkou velikost a nebude jednoduché jej odeslat. [37]

V případě jednání s investory je potřeba zvážit sepsání tzv. NDA (Non Disclosure Agreement), což je vlastně jakoby „smlouva o mlčenlivosti“. Měla by se podepisovat zejména v případě, pokud investorovi předkládáme již plnou verzi podnikatelského plánu. V praxi to znamená to, že investor v podstatě slibuje, že informace, které se v průběhu jednání dozví, použije pouze pro proces zvažování, zdali investovat či ne a nepoužije je pro své vlastní účely. [25]

4.2.2 Struktura podnikatelského plánu

Struktura podnikatelského plánu je podřízena účelu, pro který je sestavován. Proto se v různých situacích mění. Pokud si plán sestavuje podnikatel sám pro sebe, nemusí například detailně rozpracovávat právní formu a vlastnické vztahy společnosti, pokud je ale plán sestavován pro investora, tyto informace jsou pro něj velmi důležité. Proto je potřeba si dopředu uvědomit, pro koho je plán sestavován, protože od toho se odvíjí struktura i rozsah plánu. Pokud plán slouží jako podklad pro více zainteresovaných stran, je potřeba vypracovat všechny části důkladně, aby si v něm každý našel pro něj relevantní informace.

Já zde popíši ty nejdůležitější části, které by v plánu neměly nikdy chybět. Jsou to:

- *Titulní strana* – uvádí základní koncepci podnikatelského plánu. Slouží jen jako stručný výklad obsahu plánu. Měla by obsahovat název a sídlo společnosti, jména a kontakty podnikatelů, popis a povahu podnikání, způsob financování a jeho strukturu. [9, 10]
- *Stručné shrnutí neboli exekutivní souhrn* – zpracovává se až po sepsání celého podnikatelského plánu v rozsahu několika stran. Je to vlastně shrnutí nejdůležitějších informací. Je důležité, aby tato část byla schopna v maximálně možné míře podnítit zájem potencionálního investora. Musí ho zaujmout natolik, aby přečetl celý dokument. Proto je nutné této části věnovat velkou pozornost. [9, 10]
- *Analýza trhu*⁷ – v této části je potřeba provést analýzu současného stavu na trhu a analýzu odvětví. Zejména pak vymezit cílovou skupinu zákazníků včetně identifikace jejich potřeb a provést důkladnou analýzu konkurence. V případě již existujícího podniku je potřeba provést nejen analýzu vnějšího okolí, ale také analýzu vnitřního prostředí podniku. [55]
- *Charakteristika společnosti, jejich cílů a produktů* – pokud je plán sestavován pro již existující podnik, je důležité popsat celou jeho historii, výsledky podnikatelské činnosti, dosažené úspěchy, vývoj finanční situace, apod. Pokud je sestavován pro podnik nově vznikající, je zde potřeba popsat předpokládaný rozsah činnosti, výběr právní formy podnikání, cíle a jak mají být dosaženy, podrobně popsat výrobek či službu, kterou hodláme uvést na trh, umístění podniku, předpokládané zařízení popřípadě organizační strukturu. [3, 9, 10]
- *Obchodní plán* – by měl obsahovat informace o potřebném zařízení pro rozjezd společnosti, jak bude zajištěn nákup zboží a služeb, jaké budou

⁷ V případě sestavování podnikatelského plánu již pro existující společnost, tato část bývá zařazena až po charakteristice společnosti. U nově zakládané společnosti je uvádí před tuto charakteristiku.

potřeba prostory, ale také kolik bude potřeba zaměstnanců a s jakou kvalifikací.

- *Marketingový plán* – v této části by měla být popsána strategie, jak bude výrobek či služba distribuována, oceňována a propagována. Pro investory je marketingový plán považován za nejdůležitější součást zajištění úspěchu nově vzniklého podniku.
- *Organizační plán* – obsahuje jak informace o právní formě podnikání, vlastnících či společnících a jejich podílech, tak informace o klíčových zaměstnancích, jejich vzdělání a nedílnou součástí je také navrhovaná organizační struktura společnosti.
- *Hodnocení rizik* – z každého podnikání vyplývají určitá rizika, ta je potřeba včas odhalit a připravit se na ně. V plánu by tato rizika měla být popsána včetně odhadu pravděpodobnosti jejich možného uskutečnění, velikosti jejich dopadu a návrhu opatření k jejich eliminaci nebo promyšlení strategie, v případě jejich naplnění. Rizika vyplývají zejména z reakce konkurence či slabých stránek podniku.
- *Finanční plán* – měl by zahrnovat jak zdroje financování podniku, tak finanční plán odhadující objemy nákladů a tržeb. Jeho cílem je zjistit, zdali je projekt vůbec realizovatelný. Jeho nedílnou součástí jsou předpoklady příjmů a výdajů, vývoj cash flow a sestavení účetních výkazů – rozvahy a výkazu zisku a ztrát, a to vše alespoň v období 3 následujících let.
- *Přílohy* – jsou to dokumenty, které nejsou zahrnuty přímo v textu, mělo by se na ně ale v textu odkazovat. Příkladem mohou být různé smlouvy, komunikace s dodavateli či zákazníky, propagační materiály, nákresy, mapky apod.

4.3 *SLEPT analýza*

Tato analýza se také někdy nazývá PEST (vynecháním písmena „L“) a slouží k identifikaci a zkoumání externích faktorů, které podnik ovlivňují. Může se vztahovat jak na celý stát, tak na regiony, kraje, města nebo jejich části. Její součástí je tedy analýza [9]:

- *Sociální faktory* – popisují demografické ukazatele (geografické rozložení, velikost populace a její věková struktura), trh práce (nezaměstnanost, průměrná výše platu, sociálně – kulturní aspekty (vliv náboženství, zvyky, životní úroveň), dostupnost pracovní síly a její zvyklosti (vzdělanost, dostupnost požadovaných zaměstnanců).
- *Legislativní faktory* – analyzují zejména zákony a nařízení, jejich použitelnost, práci soudů, vymahatelnost práva, autorská práva, apod.
- *Ekonomické faktory* – věnuje se makroekonomické oblasti (míra inflace, úroků, státní rozpočet, HDP, kurzy měn,...), ale také jak jsou přístupné finanční zdroje (náklady na půjčky a úvěry, bankovní systém) a vývoj daňových faktorů.
- *Politické faktory* – hodnocení stability státu a vlády, politicko – ekonomických faktorů, jaká je zahraniční politika, postoje státu k podnikání, apod.
- *Technologické faktory* – oblast vědy a techniky, a jak je podporována vládou, vývoj nových technologií a jejich rychlost uvedení na trh, rychlost zastarání, oblast internetu a obecná technologická úroveň.

Analýza daňové soustavy se může zařadit jak do ekonomických, tak do legislativních faktorů. V konečném důsledku to nemá na nic vliv.

Cílem této analýzy je zjistit potencionální příležitosti a hrozby podniku.

4.3.1 Daňový systém

Daně se v české republice dělí na dvě základní části, a to na daně přímé a nepřímé. Mezi přímé daně patří daň z příjmu fyzických a právnických osob, daň silniční, daň z nemovitosti, daň dědická, darovací a daň z převodu nemovitosti. Mezi nepřímé daně patří daň z přidané hodnoty, daň spotřební a cla.

Mého podnikání se budou týkat ale jen některé daně, proto popíši jen ty nejdůležitější, kam patří zejména daň z příjmu jak fyzické, tak právnické osoby.

4.3.1.1 Daň z příjmu fyzických osob

Předmětem daně u fyzických osob jsou:

- „*příjmy ze závislé činnosti a funkční požitky,*
- *příjmy z podnikání a z jiné samostatné výdělečné činnosti,*
- *příjmy z kapitálového majetku,*
- *příjmy z pronájmu,*
- *ostatní příjmy.*“⁸

Sazba daně z příjmů fyzických osob se vypočítá jako 15%ní daň ze základu sníženého o nezdanitelnou část základu daně a o odčitatelné položky základu daně zaokrouhleného na celá sta Kč dolů. [23]

4.3.1.2 Daň z příjmu právnických osob

U právnických osob jsou obecně předmětem daně příjmy z veškeré činnosti a z nakládání s veškerým majetkem.

⁸ **FINANCE. CZ.** *Poplatník a předmět daně z příjmů fyzických osob.* [online]. © 2000 – 2010. [cit. 2009-11-05]. Dostupný z [www: <http://www.finance.cz/dane-a-mzda/informace/dan-z-prijmu-tuzemsko/fyzicke-osoby-1/>](http://www.finance.cz/dane-a-mzda/informace/dan-z-prijmu-tuzemsko/fyzicke-osoby-1/).

Sazba daně z příjmů právnických osob je stanovena na rok 2010 ve výši 19% (snížení ze současných 20%). „Tato sazba daně se vztahuje na základ daně snížený o položky podle § 34 a § 20 odst. 7 a 8, který se zaokrouhluje na celé tisícoruny dolů.“⁹

4.3.1.3 Silniční daň

„Předmětem daně silniční jsou silniční motorová vozidla a jejich přípojná vozidla registrovaná a provozovaná v České republice, jsou-li používána k podnikání nebo k jiné samostatné výdělečné činnosti... Bez ohledu na to, zda jsou používána k podnikání, jsou předmětem daně vozidla s největší povolenou hmotností nad 3,5 tuny určená výlučně k přepravě nákladů a registrovaná v České republice.“¹⁰

Základem této daně je buď zdvihový objem motoru v cm³, a to u osobních automobilů, u nákladních to je součet největších povolených hmotností na nápravy v tunách a počet náprav a u ostatních vozidel je to největší povolená hmotnost a počet náprav.

4.3.1.4 Daň z přidané hodnoty

Daň z přidané hodnoty je povinna platit fyzická nebo právnická osoba, která provádí ekonomické činnosti. Pro rok 2010 je výše sazby daně stanovena na 20% a snížená sazba na 9%.

Osoba, která má sídlo, místo podnikání nebo provozovnu na území České Republiky, může být osvobozena od daně v případě, že „její obrat nepřesáhne za nejbližších 12 předcházejících po sobě jdoucích kalendářních měsíců částku 1.000.000 Kč. Obratem se rozumí výnosy za uskutečněná plnění s výjimkou plnění, která jsou osvobozená od daně bez nároku na odpočet daně, u osob, které mají povinnost vést účetnictví nebo účetnictví vedou dobrovolně, nebo příjmy za uskutečněná plnění, s

⁹ **BUSINESS CENTER.** Zákon o daních z příjmů – část druhá. [online]. © 1998 - 2010. [cit. 2009-11-05]. Dostupný z [www: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij/cast2.aspx#par20b>](http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij/cast2.aspx#par20b).

¹⁰ **BUSINESS CENTER.** Zákon o dani silniční. [online]. © 1998 - 2010. [cit. 2009-11-05]. Dostupný z [www: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/silnicnidan/zakon.aspx>](http://business.center.cz/business/pravo/zakony/silnicnidan/zakon.aspx).

výjimkou plnění, která jsou osvobozená od daně bez nároku na odpočet daně, u ostatních osob.“¹¹

Služby posiloven a kondičního cvičení spadají do snížené sazby DPH.

4.4 Porterův model 5 konkurenčních sil

Jedná se o metodu, která nám umožňuje zkoumat stav konkurence v daném odvětví z různých úhlů pohledu.

Autor tohoto modelu Michael E. Porter jednou řekl: „*O ziskovosti firem v určité oblasti podnikání nerozhoduje ani to, jak vypadá produkt nebo jaká je používaná technologie, ale ziskovost firem je determinována působením těchto pěti sil.*“¹²

Mezi tyto síly patří [5]:

- *Hrozba vstupu nových firem* – souvisí s bariérami vstupu na trh, pokud jsou bariéry vysoké, tak hrozba vstupu nových firem je nízká a naopak. Vysoké bariéry vstupu se vyznačují zejména v takových oblastech podnikání, kde se uplatňují tzv. „economics of scale“, tedy úspory z rozsahu (jako například velké výrobní haly, linky, apod.). Vysoké bariéry vstupu ovlivňují také míra zkušeností, tzv. know-how, ale i obsazenost distribučních kanálů a loajalita zákazníků.
- *Rivalita* – neboli intenzita konkurenčního boje v dané oblasti podnikání roste tehdy:
 - čím více je firem v dané oblasti podnikání,
 - pokud dojde ke zpomalení nebo růstu poptávky,
 - pokud firmy mají dlouhodobě volné kapacity,
 - čím více firmy nabízejí stejný produkt,

¹¹ **FINANCE. CZ.** DPH – předmět a plátce daně. [online] © 2000 – 2010. [cit. 2009-11-05]. Dostupný z [www: <http://www.finance.cz/dane-a-mzda/informace/dph/predmet-a-platce/>](http://www.finance.cz/dane-a-mzda/informace/dph/predmet-a-platce/).

¹² **NOVOTNÁ, I.** Zápisky z předmětu Strategický management. LS 2009.

- pokud dojde ke snížení ceny produktu nebo
 - pokud nějaká firma použije jinou marketingovou taktiku.
- *Hrozba substitutů* – hrozba nahrazení výrobku výrobkem jiným souvisí s cenovou elasticitou poptávky. Pokud je elasticita rovna 1, existuje tu silná závislost mezi cenou a spotřebou, tudíž i reálné riziko nahrazení výrobku.
 - *Vyjednávací síla dodavatelů* – dodavatelé se snaží tlačit na zvyšování ceny svých produktů a na snížení ceny svých odběratelů. Vyjednávací síla stoupá tehdy:
 - čím více se dodavatelé blíží monopolu,
 - pokud neexistují ekonomicky možné substituty za jejich dodávky,
 - čím více jsou odebírající firmy pro dodavatele méně významnými zákazníky,
 - pokud je v jejich schopnostech uskutečnit proces „vertikální integrace dopředné“, což je proces rozšiřování o nové funkce směrem k zákazníkovi.
 - *Vyjednávací síla zákazníků* – stoupá tehdy:
 - čím více je monopolní,
 - pokud existují ekonomicky rozumné substituty dodávek,
 - čím významnější roli má zákazník,
 - pokud je u nich schopnost měnit proces „vertikální integrace zpětné“, což je proces rozšiřování o nové funkce směrem k prvovýrobě.

Cílem Porterova modelu pěti konkurenčních sil je zjistit potencionální hrozby a příležitosti podniku v dané oblasti podnikání. V poslední době se někdy uvádí také i tzv. šestá síla, kterou je vláda a její působení na dané odvětví. [54]

4.5 Právní formy podnikání

Rozhodování o právní formě podnikání je velmi důležitou součástí plánování podnikatelských aktivit a mělo by být zařazeno již do úvodu tohoto plánování. Volba není samozřejmě nezvratná, ale případná změna přináší další komplikace a výdaje.

Obchodní zákoník připouští dvě právní formy podnikání a to jako fyzická nebo právnická osoba. Mezi osoby podnikající jako fyzické patří zejména živnosti, v případě právnických osob je výběr rozmanitější. Lze si vybrat z osobních společností, kam patří veřejná obchodní společnost a komanditní společnost; kapitálových společností, kam patří společnost s ručním omezeným nebo akciová společnost; nebo družstev. [16]

Při výběru právní formy podnikání nám můžou pomoci kritéria, podle nichž se lze rozhodnout, jaká právní forma bude pro nás nejvýhodnější. Mezi tato kritéria může patřit například [16]:

- *„velikost základního kapitálu,*
- *počet osob potřebných k založení společnosti,*
- *obtížnost založení – formální náležitosti, výdaje spojené se založením*
- *míru právní regulace činnosti,*
- *zastupování podnikatelského subjektu navenek, případné povinně vytvářené orgány společnosti,*
- *ručení podnikatele,*
- *míru zdanění vytvořeného zisku,*
- *povinný účetní audit a požadavky na vedení účetnictví včetně zveřejňovací povinnosti,*

- *flexibilita právní formy a obtížnost případné transformace na jinou právní formu, povinnosti při přerušení či ukončení činnosti podnikatelského subjektu apod.* ¹³

Níže uvádím tabulku s přehledem všech druhů právních forem a jejich základní charakteristiky.

Společnost	Fyzická osoba	Veřejná obchodní společnost	Komanditní společnost	Společnost s ručením omezením	Akciová společnost	Družstvo
Typ společnosti	osobní	Osobní	osobní typ smíšený	právnícká	právnícká	právnícká
Počet zakladatelů	1	2 a více	2 a více - komandista a komplementář	1 a více	1 právnícká osoba nebo 2 a více osob fyzických	2 právnícké osoby nebo 5 a více osob fyzických
Základní kapitál	není stanoven	není stanoven	není stanoven	200 000,- Kč	bez veřejné nabídky akcií 2 mil. Kč, s veřejnou nabídkou akcií 20 mil. Kč	min. 50 000,- Kč
Minimální vklad společníka	není stanoven	není stanoven	komandista vklad 5 000,- Kč, komplementář nemusí	20 000,- Kč	není stanoven	není stanoven
Ručení	celým svým majetkem	celým svým majetkem	komandisté ručí za závazky do výše svého nesplaceného vkladu a komplementáři ručí celým svým majetkem	společníci do výše nesplacených vkladů, společnost celým svým majetkem	akcionáři neručí, společnost celým svým majetkem	členové neručí, družstvo celým svým majetkem
Zdanění	15%	15%	komplementáři 15%, komandisté 19% + srážková daň	19% + srážková daň	19% + srážková daň	19% + srážková daň
Orgány	nejsou stanoveny	statutární orgán - všichni společníci	statutárním orgánem jsou komplementáři	nejvyšším orgánem je valná hromada, statutárním orgánem jsou jednatelé jmenovaní valnou hromadou	nejvyšším orgánem je valná hromada, statutárním orgánem je představenstvo, jehož členy volí a odvolává valná hromada, dozorčí orgán - dozorčí rada	členská schůze, představenstvo a kontrolní komise
Zákaz konkurence	-	společníci	komplementáři	jednatelé	členové představenstva	členové představenstva a kontrolní komise

Tabulka č. 9: Přehled právních forem podnikání. (Zdroj: vlastní zpracování)

¹³ **VEBER, J., SRPOVÁ, J.** Podnikání malé a střední firmy. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. str. 75. ISBN 80-247-1069-2.

V mém případě spadají do úvahy pouze 2 formy podnikání, a to buď živnost, nebo společnost s ručením omezeným. Proto tyto dvě právní formy podnikání detailněji popíši níže.

4.5.1 Živnostenské oprávnění

Tato forma podnikání je vhodná i pro začínající podnikatele, protože zahájení činnosti je velmi jednoduché. Správní poplatky jsou nízké a činnost lze zahájit ihned po ohlášení na příslušném úřadě. Není nutný žádný základní kapitál. Živnostník je samostatný a má úplnou volnost při rozhodování. Může vést pouze daňovou evidenci a nemá povinnost zveřejňovat účetní výkazy. Živnostník platí daň z příjmu fyzických osob a má možnost si uplatnit výdaje pro zjištění dílčího základu daně z podnikání paušální částkou. Změny, přerušení či ukončení je jednoduché a rychlé. [16]

Mezi nevýhody této formy podnikání patří zejména neomezené ručení majetkem podnikatele. Podnikatel by měl mít jak ekonomické, tak i odborné vzdělání v oblasti podnikání a musí zastávat i administrativní činnost. Před dodavateli může působit jako malý zákazník a i v bankovních institucích může mít omezený přístup k úvěrům. [16]

4.5.1.1 Druhy živností

Zákon o živnostenském podnikání definuje 2 druhy živností, a to *ohlašovací* a *koncesované*. Ohlašovací živnosti mohou být provozovány při splnění všech podmínek ihned po ohlášení na příslušném živnostenském úřadě. Živnosti koncesované mohou být provozovány až po nabytí právní moci.

Živnosti ohlašovací se dělí na:

- *Řemeslné* – živnosti patřící do této skupiny jsou uvedeny v příloze č. 1 příslušného zákona o živnostenském podnikání. Jsou to například pekařství, řeznictví, mlékárenství, zlatnictví, zednictví, kadeřnictví nebo hostinská činnost. U této skupiny je požadováno splnění i tzv. zvláštních podmínek, tedy odborné způsobilosti k vykonávání dané živnosti. Jedná se o doložení dokladu o vystudování daného oboru podnikání nebo

absolvování rekvalifikačního kurzu nebo doložení dokladu o vykonání šestileté praxe v oboru.

- *Vázané* – živnosti patřící do této skupiny jsou uvedeny v příloze č. 2 příslušného zákona o živnostenském podnikání. Jsou to například oční optika, projektová činnost ve výstavbě, obchod se zvířaty, činnost účetních poradců, vodní záchranářská služba a **poskytování tělovýchovných a sportovních služeb**. U této skupiny je také požadováno splnění i tzv. zvláštních podmínek, tedy odborné způsobilosti k vykonávání dané živnosti. Tyto podmínky jsou uvedeny konkrétně u každé živnosti zvlášť, a to v příloze č. 2 k zákonu o živnostenském podnikání.
- *Volné* – živnosti patřící do této skupiny jsou uvedeny v příloze č. 4 příslušného zákona o živnostenském podnikání. Jsou to například chov zvířat, výroba strojů a zařízení, velkoobchod, maloobchod, reklamní činnost a další. U této skupiny není požadováno splnění i tzv. zvláštních podmínek, stačí splnit pouze všeobecné podmínky.

Živnosti patřící do **živnosti koncesované** jsou uvedeny v příloze č. 3 příslušného zákona o živnostenském podnikání. I v tomto případě je nutné splnit podmínku o odborné způsobilosti, konkrétní podmínky jsou stanoveny v příloze č. 3. Do této skupiny patří například provádění pyrotechnického průzkumu, vnitrozemská vodní doprava, provozování veřejných dražeb, provozování cestovní kanceláře a další.

4.5.1.2 Podmínky získání živnostenského oprávnění

Abychom získali živnostenské oprávnění, musíme splňovat všeobecné, popřípadě i zvláštní podmínky. Mezi všeobecné podmínky patří:

- dovršení věku 18 let,
- být způsobilý k právním úkonům,
- být bezúhonný,

- doložení, že fyzická osoba nemá vůči finančním orgánům daňové nedoplatky.

Mezi zvláštní podmínky patří požadovaná odborná nebo jiná způsobilost k vykonávání dané živnosti. Způsobilost může být prokázána buď výučním listem, vysokoškolským diplomem, dokladem o akreditaci či o absolvování odborné praxe.

Pokud podnikatel nesplňuje podmínku odborné způsobilosti, může živnost provozovat prostřednictvím odborného zástupce, který požadovanou odbornou způsobilost splňuje. Odpovědný zástupce je fyzická osoba, která odpovídá za řádný provoz živnosti a dbá na dodržování živnostenskoprávních předpisů. Tato osoba musí být k podnikateli ve smluvním vztahu.

4.5.2 Společnost s ručením omezeným

Jde o nejrozšířenější formu podnikání právnických osob u nás. Může být založena 1 až maximálně 50 společníky. Je požadován základní kapitál ve výši 200 tis. Kč, přičemž minimální vklad společníků musí být 20 tis. Kč. Společníci ručí za závazky do výše svých nesplacených vkladů. Za porušení závazků společnost odpovídá celým svým majetkem. Společnost musí vytvářet rezervní fond a základním dokumentem je společenská smlouva. Nejvyšším orgánem je valná hromada, která se skládá ze společníků, společnost však v obchodních věcech řídí jednatel či více jednatelů. Ti jsou voleni valnou hromadou a jsou pak statutárním orgánem společnosti. Lze také ustanovit tzv. kontrolní orgán, kterým je dozorčí rada. Největší nevýhodou této formy podnikání je vyšší zdanění, tedy zdanění daní z příjmu právnických osob ve výši 19% a po vyplacení podílů společníkům je podíl zdaněn ještě podruhé, a to srážkovou daní. Tudíž u této formy podnikání dochází k tzv. dvojímu zdanění. [16]

4.6 Zdroje financování

Při zakládání nebo dalším rozvoji společnosti můžeme používat různé zdroje financování. Nejčastěji se člení z hlediska vlastnického na vlastní a cizí zdroje nebo je můžeme členit také z hlediska časového na zdroje krátkodobé (do 1 roku) a dlouhodobé (delší než 1 rok).

K vlastním zdrojům financování patří zejména vklady vlastníků, zisk a odpisy dlouhodobého majetku. Mezi nejčastěji používané cizí zdroje financování malých a středních podniků patří úvěr, půjčky od rodiny či známých, popřípadě leasing. Cizích zdrojů financování je mnohem více, ale pro založení malého podniku nepřipadají v úvahu. Mezi ně patří například faktoring, forfaiting, rizikový kapitál, franchising, emise obligací, dluhopisy, dotace a další. [9, 10, 16]

Odpisy dlouhodobého majetku jsou stabilním interním zdrojem financování. Nepředstavují však pro podnik nově vytvořené finanční zdroje, tedy peníze, ale jsou pouze peněžním vyjádřením opotřebování dlouhodobého majetku. Odpisy se jako náklad započítávají do ceny produktů a tím se společnosti inkasem tržeb vrací. Odpisy jsou daňově uznatelné, tudíž snižují zisk před zdaněním a společnost pak platí nižší daň.

Při financování bychom měli dbát na to, aby dlouhodobý majetek byl financován dlouhodobými zdroji, kam patří i vlastní zdroje financování, které mají dlouhodobý charakter, a krátkodobý neboli oběžný majetek by měl být financován krátkodobými zdroji financování.

4.6.1 Bankovní úvěr

Bankovní úvěry lze dělit podle různých hledisek. Nejčastěji se úvěry dělí podle hlediska časového na krátkodobé se splatností do 1 roku, střednědobé se splatností do 5 let a dlouhodobé se splatností nad 5 let. [16]

Krátkodobé úvěry slouží převážně k financování provozních potřeb, tj. zásob, pohledávek a provozních nákladů. Můžou mít i tzv. překlenovací charakter například před vyřízením dlouhodobého úvěru. Splácejí se většinou jednorázově na konci

sjednaného období a bance stačí pouze výhled peněžních toků na období jednoho roku. *Střednědobé úvěry* mohou mít charakter jak provozní, tak investiční. U *dlouhodobých úvěrů* se jedná vždy jen o investiční charakter a banka požaduje ruční dlouhodobým majetkem případně třetí osobou. [9, 11]

Dalším hlediskem dělení úvěrů je podle účelu. Dělíme je na *provozní*, který slouží na zajištění dodávek surovin a materiálů pro výrobu, výplatu mezd apod.; *investiční*, který je používán například na rozšíření činnosti společnosti, tedy na nákup zařízení, prostor apod.; *hypoteční*, které jsou zaměřeny na nákup, rekonstrukci a výstavbu nemovitosti; *spotřebitelský*, který je poskytován fyzickým osobám za účelem investice do domácnosti a *překlenovací* úvěr, což je zvláštní varianta provozního úvěru a slouží pro dočasné zajištění platební schopnosti. [11]

Dalším členěním je podle druhu jistění úvěru a to se dělí na *zajištěný* úvěr a na *nezajištěný*, ten je málo obvyklý a používá se zejména u krátkodobých úvěrů s omezenou výší půjčované částky. [11]

Charakteristickými znaky úvěru jsou [9]:

- *Návratnost* – což je splacení úvěru ve stanovené lhůtě. Většinou je splacení postupné ve stanovených intervalech, v některých případech může být jednorázové, a to na konci doby splatnosti.
- *Úročení* – představuje cenu za půjčení peněz. Úrok je stanoven buď fixní, nebo variabilní sazbou a vypočítává se jako procento z nesplacené části úvěru.
- *Zajištění návratnosti* – banky zpravidla požadují ručení ve výši poskytnutého úvěru a celkových úroků. Je to ochrana banky v případě nepředvídatelných okolností, které by mohly ohrozit splacení úvěru.

4.6.2 Leasing

Leasing neboli pronájem je alternativní formou nakoupení dlouhodobého majetku bez výrazného dlouhodobého zadlužení. Umožňuje společnosti užívat majetek, aniž by použil vlastní zdroje financování, přičemž poplatky za užívání majetku jsou daňově uznatelným nákladem. Předmět leasingu je majetkem leasingové společnosti do té doby, než je plně splacen. Každá leasingová operace má tři základní subjekty – dodavatele, leasingovou společnost a nájemce. Leasingová společnost s dodavatelem uzavírá kupní smlouvu na daný předmět a tím se stává jeho vlastníkem. Poté leasingová společnost uzavře s nájemcem leasingovou smlouvu, která upravuje vztahy po dobu nájmu a řeší budoucnost pronajímaného předmětu. [9, 10, 16]

V praxi máme 2 druhy leasingu, a to:

- **Operativní leasing** – smlouva se uzavírá na dobu kratší, než je životnost majetku. Smlouvu lze ukončit před sjednanou dobou. Majetek po skončení smlouvy zůstává ve vlastnictví leasingové společnosti. Pronajímatel po celou dobu zajišťuje údržbu a opravy předmětu leasingu na vlastní náklady. [9, 10, 16]
- **Finanční leasing** – je dlouhodobý nevypověditelný pronájem, splátky musí uhradit cenu majetku, není poskytován servis a po splacení, předmět leasingové smlouvy přechází do rukou nájemce. Je to vlastně jakoby půjčka a nájemce ji postupně splácí. [9, 10, 16]

Mezi nevýhody leasingu patří vyšší cena zařízení, protože je navýšena o marži leasingové společnosti a další velkou nevýhodou je, že nájemce není majitelem předmětu pronájmu. [10]

4.7 Metody hodnocení ekonomické efektivity

Finanční analýza a hodnocení efektivity projektů poskytují důležité informace pro rozhodování o přijetí či zamítnutí projektu nebo při výběru z více variant pomáhá zvolit tu nejvýhodnější.

Základem pro rozhodování o tom, zda nějaký projekt přijmout, je propočet určitých kritérií ekonomické efektivity. Tato kritéria zpravidla měří návratnost zdrojů, které by byly na realizaci projektu vynaloženy.

Metody hodnocení efektivity investiční akce lze rozdělit do dvou skupin, a to na metody zohledňující faktor času (statické – nezohledňují, dynamické – zohledňují) a na metody které se dělí podle pojetí efektů z investičního projektu. To jsou buď metody založené na úspoře investičních výdajů a provozních nákladů, metody založené na zisku po zdanění nebo metody založené na peněžním toku (tato metoda je nejpoužívanější). [8]

Mezi nejvíce používané metody patří:

- rentabilita kapitálu – vlastního nebo celkového,
- doba splacení či doba návratnosti,
- metody založené na diskontování – čistá současná hodnota, vnitřní výnosové procento, míra výnosu a index rentability. [3, 8]

Mezi nejpřesnější metody patří výpočet ČSH, index rentability, dále VVP, poté míra výnosu respektující faktor času a nejméně přesnou metodou je metoda doby splacení.

4.7.1 Rentabilita kapitálu

Tyto ukazatele měří výnosnost kapitálu a vždy se poměruje zisk s vloženým kapitálem. Podle toho, jaký kapitál je ve jmenovateli, se mění jednotlivé druhy rentability:

- *Rentabilita vlastního kapitálu* – ROE – ve jmenovateli je vlastní kapitál
- *Rentabilita celkového kapitálu*, resp. rentabilita aktiv – ROA – ve jmenovateli jsou aktiva
- *Rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu* – ROI – ve jmenovateli je dlouhodobý investovaný kapitál

4.7.2 Doba návratnosti

Doba návratnosti neboli také doba splacení vložené investice je vlastně porovnání peněžních toků z investiční akce s kapitálovými výdaji na investiční akci. Vypočítá se tak, že se v jednotlivých letech postupně vypočítá kumulativní rozdíl mezi peněžními příjmy a kapitálovými výdaji z investiční akce a až se částky rovnají, dochází ke splacení investice. Čím je doba splacení kratší, tím je projekt výhodnější. [8]

Tato metoda je velmi jednoduchá a srozumitelná. Není však moc přesná, protože nerespektuje faktor času. Pokud bychom chtěli, aby byla přesnější, musíme respektovat faktor času a v tom případě musíme počítat s diskontovaným cash flow. Ke splacení dojde, až se kumulovaná hodnota diskontovaného cash flow dostane do kladných čísel.

4.7.3 Čistá současná hodnota

Čistá současná hodnota projektu představuje rozdíl mezi současnou hodnotou peněžních příjmů z projektu a současnou hodnotou kapitálových výdajů na projekt. Jinými slovy ČSH představuje součet diskontovaného čistého peněžního toku projektu a to během jeho celého života, tzn. včetně období výstavby, tak provozu. Projekt je přijatelný pouze v tom případě, je-li čistá současná hodnota větší než 0. V případě, že se

rovná 0 je projekt neutrální, v případě, že by hodnota byla záporná, je projekt nevýhodný a snižuje hodnotu podniku. Nejvýhodnější je projekt s nejvyšší ČSH. [3, 8]

Můžeme ji vypočítat podle následujícího vzorce:

$$\check{C}SH = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}$$

Kde: CF_t ... peněžní toky v jednotlivých letech,

i ... úroková míra,

t ... rok života projektu,

n ... počet let životnosti projektu.

4.7.4 Index rentability

Index rentability neboli ziskovosti je podobný čisté současné hodnotě, protože vychází ze stejných principů. Je to poměrové kritérium a poměří současnou hodnotu peněžních příjmů z projektu k současné hodnotě kapitálových výdajů na projekt. Projekt je přijatelný, je-li jeho hodnota větší než 1. V případě výběru z více variant je nejvýhodnější ta varianta, která má index rentability nejvyšší. [3]

4.7.5 Vnitřní výnosové procento

Vnitřní míra výnosu se chápe jako výnosnost, kterou projekt poskytuje během svého života. Je to tedy taková úroková míra, při které se současná hodnota očekávaných peněžních příjmů rovná současné hodnotě očekávaných kapitálových výdajů na projekt. Jinými slovy je to taková úroková míra, kdy se čistá současná hodnota rovná nule. Její výpočet je obtížnější, proto se doporučuje výpočet provést v nějakém běžně dostupném softwaru. [3, 8]

Můžeme ji vypočítat podle následujícího vzorce:

$$VVP = i_n + \frac{\check{C}SH_n}{\check{C}SH_n - \check{C}SH_v} * (i_v - i_n)$$

Kde: i_n ... je nižší úroková míra,

i_v ... je vyšší úroková míra,

$\check{C}SH_n$... je čistá současná hodnota při nižším úroku ($\check{C}SH$ je kladná),

$\check{C}SH_v$... je čistá současná hodnota při vyšším úroku ($\check{C}SH$ je záporná).

4.7.6 Míra výnosu

Míru výnosu můžeme uvažovat buď s faktorem času, nebo bez faktoru času. Aby metoda byla přesnější, doporučuje se používat metodu s faktorem času.

Můžeme ji vypočítat podle následujícího vzorce:

$$\bar{r}_I = \frac{\frac{SHP - SHK}{m}}{SHK}$$

Kde: SHP ... současná hodnota očekávaných peněžních příjmů z investiční akce,

SHK ... současná hodnota kapitálových výdajů na investiční akci,

m ... počet let vzniku peněžních příjmů z investiční akce.

U této metody opět platí, že je nejvýhodnější ten projekt, který má nejvyšší hodnotu míry výnosu. [8]

5 NÁVRH ŘEŠENÍ

V této části detailně popíši návrh řešení podnikatelského plánu. Nejprve se budu zabývat výběrem právní formy podnikání, předmětem podnikání, marketingovým plánem, organizační strukturou, dále pak jednou z nejdůležitějších částí, a to finančním plánem, který bude založen pouze na odhadech budoucnosti a poté zhodnocením celého projektu. Jestli bude projekt rentabilní, popíši další možný budoucí vývoj podniku a harmonogram postupu řešení.

5.1 Výběr formy podnikání

V mém případě zvažuji dvě možnosti formy podnikání, a to buď na základě Živnostenského listu, nebo jako společnost s ručením omezeným. Jelikož studio nechci pouze provozovat, ale také v něm pracovat, musela bych si v případě živnosti zažádat o živnost vázanou, na kterou je potřeba mít požadovanou odbornou způsobilost.

Po zvážení všech pro a proti pro jednotlivé formy podnikání jsem došla k závěru, že v mém případě bude asi nejvýhodnější forma podnikání jako osoba samostatně výdělečně činná, tedy živnostník.

Pro tuto formu jsem se rozhodla z několika důvodů:

- *Nízké náklady na zahájení podnikání* – pokud bych si vybrala podnikání na základě s.r.o., musela bych složit základní kapitál ve výši 200 tis. Kč. V případě živnosti žádný základní kapitál mít nemusím, jedinými náklady jsou poplatky úřadům na zřízení živnostenského oprávnění.
- *Nižší daň z příjmu* – dalším důvodem byla nižší daň z příjmu, kdy u živnosti se platí pouze daň z příjmu fyzických osob, která je ve výši 15%. U s.r.o. bych musela platit daň z příjmu právnických osob ve výši 19% a v případě vyplacení zisku by došlo ke zdvojenému zdanění, protože tento zisk, který už je zdaněn 19%, bych musela opět zdanit, a to daní z příjmu fyzických osob ve výši 15%.

- *Účetnictví* – v případě živnosti je možno vést pouze daňovou evidenci, kterou zvládne každý živnostník sám. V případě s.r.o. je nutné vést podvojný účetnictví, a pokud podnikatel není v této oblasti dostatečně znalý, je potřeba mít účetní, z čehož plynou další zbytečné mzdové náklady navíc.
- *Administrativa* – obecně je v případě živnosti i méně administrativy než u společnosti s ručením omezeným.

K tomu, abych získala živnostenské oprávnění, tedy konkrétně Živnostenský list, musím splňovat následující podmínky [19]:

- být starší 18 let,
- být způsobilá k právním úkonům,
- být bezúhonná (prokazuje se výpisem z rejstříku trestů),
- splňovat zvláštní podmínku, a to odbornou způsobilost k vykonávání dané živnosti.

5.2 *Předmět podnikání*

Na provozování fitness studia je nutné si zřídit živnost vázanou, pro kterou je nutné být odborně způsobilý. Tato odborná způsobilost je formulována v příloze č. 2 k Živnostenskému zákonu č. 455/1991 Sb.:

- Předmět podnikání: ***Poskytování tělovýchovných a sportovních služeb v oblasti*)***
 - „Požadovaná odborná způsobilost:
 - a) vysokoškolské vzdělání ve studijním programu a studijním oboru zaměřeném na tělesnou kulturu, tělovýchovu a sport, nebo

- b) *vyšší odborné vzdělání v oboru vzdělání zaměřeném na tělesnou kulturu, tělovýchovu a sport, nebo*
- c) *osvědčení o rekvalifikaci nebo jiný doklad o odborné kvalifikaci pro příslušnou pracovní činnost vydaný zařízením akreditovaným podle zvláštních právních předpisů, nebo zařízením akreditovaným Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy, nebo ministerstvem, do jehož působnosti patří odvětví, v němž je živnost provozována*
- *Poznámka: *) ohlašovatel vymezí předmět podnikání podle § 45 odst. 4 věty první zákona č. 455/1991 Sb., ve znění zákona č. 130/2008 Sb., v souladu s předloženými doklady o odborné způsobilosti.* ¹⁴

V případě, že bych ve studiu chtěla provozovat také přístrojové lymfodrenážní masáže, musela bych si zřídit další živnost vázanou, a to na poskytování masérských služeb, kde je také požadována odborná způsobilost.

- Předmět podnikání: ***Masérské, rekondiční a regenerační služby.***
 - *„Požadovaná odborná způsobilost:*
 - a) *odborná způsobilost k výkonu povolání lékaře a specializovaná způsobilost v oboru specializace rehabilitační a fyzikální medicína nebo tělovýchovné lékařství podle zvláštního právního předpisu*), nebo*
 - b) *odborná způsobilost k výkonu povolání fyzioterapeuta nebo maséra nebo nevidomého a slabozrakého maséra podle zvláštního právního předpisu**), nebo*
 - c) *vysokoškolské vzdělání ve studijním programu a studijním oboru rehabilitačního nebo tělovýchovného zaměření, nebo*

¹⁴ **BUSINESS CENTER.** Příloha č. 2 k zákonu č. 455/1991 Sb. Živnosti vázané. [online]. © 1998 - 2010. [cit. 2009-12-5]. Dostupný z [www:](http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/priloha2.aspx) [<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/priloha2.aspx>](http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/priloha2.aspx).

d) osvědčení o rekvalifikaci nebo jiný doklad o odborné kvalifikaci pro příslušnou pracovní činnost vydaný zařízením akreditovaným podle zvláštních právních předpisů, nebo zařízením akreditovaným Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy, nebo ministerstvem, do jehož působnosti patří odvětví, v němž je živnost provozována

- *Poznámka: *) zákon č. 95/2004 Sb., ve znění zákona č. 125/2005 Sb.; **) zákon č. 96/2004 Sb., ve znění zákona č. 125/2005 Sb.*¹⁵

5.3 Odpovědný vedoucí

Jelikož nesplňují podmínku o odborné způsobilosti, mohou živnostenské oprávnění získat pouze pomocí tzv. „odpovědného zástupce“, který tuto odbornou způsobilost bude splňovat a musí být doložena na živnostenském úřadě.

V případě, že je odpovědným vedoucím vystudovaný tělocvikář může se zaručit za veškeré sportovní činnosti. Pokud není, je potřeba doložit certifikáty o rekvalifikaci, které jsou akreditovány Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy.

Odpovědný vedoucí nemusí být v pracovně-právním vztahu s osobou, za kterou se zaručuje. Proto nemusejí vznikat další mzdové náklady. Lze to řešit například pouze nějakou fixní roční odměnou.

Veškeré náležitosti ohledně odpovědného vedoucího jsou stanoveny v zákoně o živnostenském podnikání, konkrétně v §11 – provozování živnosti prostřednictvím odpovědného zástupce.

¹⁵ **BUSINESS CENTER.** Příloha č. 2 k zákonu č. 455/1991 Sb. Živnosti vázané. [online]. © 1998 - 2010. [cit. 2009-12-5]. Dostupný z [www:](http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/priloha2.aspx) <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/priloha2.aspx>>.

5.4 Marketingový plán

Marketingový plán je vlastně strategickým plánem podniku a naznačuje, jak se podnik hodlá na trhu prosadit oproti konkurenci. V této práci použiji marketingovou metodu tzv. 4P marketingového mixu. Jedná se o popsání produktu (Product), ceny (Price), propagace (Promotion) a distribuce neboli místa (Place).

5.4.1 Produkt – služba

Mým nabízeným produktem bude poskytování služeb v oblasti tělovýchovy a zdravého životního stylu. Konkrétně se bude jednat o služby fitness centra pro ženy, kde bude k dispozici kardio zóna a speciální stroje umožňující rychlejší hubnutí a odbourávání celulitidy. Cílem bude, aby se zde zákaznice cítily velmi příjemně, téměř jako doma. Proto prostředí musí být optimistické, obsluha informovaná, ochotna pomoci a samozřejmě příjemná, stroje musí být kvalitní a i zázemí jako šatna a sprchy musí být hygienicky čisté a komfortně vybaveny, aby se zde zákaznice opravdu cítily příjemně a nebály se například stoupnout holou nohou na zem.

Obecně služba je nehmatatelný produkt, proto je velmi důležitý první dojem z prožití této služby. Celkově se musí celý marketing orientovat na tento prožitek.

Studio bude rozděleno na 3 cvičební oblasti, a to:

- **kardio zóna**, kde budou 2 běžecké pásy, 3 krosové trenažéry, 2 rotopedy, 1 stepper, 2 veslařské trenažéry a oddechové místo s měkkou podlahou, kde budou umístěny 2 posilovače břišního svalstva a kde bude možné se protáhnout,
- **zóna s vibračními trenažéry**, kde budou umístěny 2 vibrační plošiny,
- **zóna VacuShape**, kde budou umístěny 2 stroje VacuShape.

V případě koupě permanentek bude před cvičením na stroji VacuShape zdarma aplikace anticelulitidového krému a během cvičení zákaznice dostane zdarma 0,5l iontového nebo karnitinového nápoje. Samozřejmostí bude možnost zakoupení

dárkových poukazů v libovolné hodnotě a na libovolnou cvičební zónu či jejich kombinaci.

Nyní popíši, jak bude probíhat návštěva studia – po příchodu do studia se zákaznice ocitne v uvítací zóně, kde bude umístěna recepce, u které bude stát příslušná pracovnice. Ta zákaznici přivítá, zeptá se jí, jestli je objednaná nebo co si přeje. Pokud se bude jednat o novou zákaznici, pracovnice ji vysvětlí, jak to ve studiu chodí, provede ji, vše jí ukáže, zodpoví veškeré otázky a sdělí jí ceny nabízených služeb včetně výhodnějších permanentek. Poté zákaznice dostane kartičku, kde se budou zapisovat její návštěvy a klíček od skříňky. Zákaznice se odebere do šatny, kde se převleče a jakmile bude připravena, pracovnice ji zavede do příslušné cvičební zóny, kterou si zákaznice zaplatila. Tam jí vysvětlí, jak se na přístrojích cvičí, jaké jsou nejčastější chyby a na co si dát při cvičení pozor. Pokud se zákaznice rozhodne využít služeb jak vibrační plošiny, tak VacuShape, pracovnice ji nejprve zavede do kardio zóny, kde se zákaznice rozcvičí, zahřeje a dostane se do požadované tepové frekvence, aby mohla začít cvičit na přístroji VacuShape. Doporučuje se, aby zákaznice cvičila v kardio zóně zhruba 15 min, aby se její tělo pořádně rozešlo. Poté se může přesunout do VacuShape zóny, kde ji pracovnice nasadí tzv. sukýnku a uzavře do kabiny přístroje a nastaví požadovaný program. V případě zájmu může zákaznici pustit libovolný film či seriál na televizi, která je součástí přístroje. Zákaznice zde cvičí po dobu 30 minut a popíjí u toho iontový nebo karnitinový nápoj, který je zdarma při zakoupení permanentky. Po uplynutí této doby pracovnice kabinu otevře, sundá zákaznici sukýnku a mohou se přesunout do zóny s vibračními plošinami, kde bude opět zákaznice za instruktáže pracovnice cvičit zhruba dalších 15 minut. Poté se zákaznice odebere do zóny šatny a sprch, kde se může osprchovat, převléct a odchází ze studia. V případě zájmu pracovnice zákaznici rovnou zarezervuje další termín a poté se s ní rozloučí. Zákaznice si samozřejmě může své další termíny zarezervovat po internetu, kde se přihlásí uživatelskými údaji, které jí sdělí pracovnice. Cvičení na vibrační plošině se může s VacuShapem prohodit, v tomto případě je ale důležité, aby zákaznice po docvičení na vibrační plošině, šla opět na chvíli do kardio zóny, kde se opět dostane do požadované tepové frekvence. Pokud se bude jednat již o stálou zákaznici, není nutné, aby ji pracovnice instruovala, protože zákaznice už veškeré cvičební principy zná, pokud by měla ale nějaký dotaz či problém, je jí pracovnice samozřejmě k dispozici.

Pracovní doba studia bude v pracovní dny od 8 do 20 hodin nebo od 9 do 21 hodin. O víkendu bude otevřeno pouze v sobotu od 15 do 20 hodin, v neděli bude zavřeno. Pracovní doba se upraví po otevření a bude se orientovat zejména podle přání zákazníků, které časy jim budou nejvíce vyhovovat. Každopádně v pracovní dny bude otevřeno 12 hodin denně a v sobotu 5 hodin.

V kardio zóně může záraz cvičit max. 10 zákazníků, dále mohou cvičit 2 na vibračních plošinách a 2 na VacuShapech, což je celkově 14 zákazníků v jednu dobu. Počítáme-li, že pokud jde zákazníci cvičit pouze do kardio zóny, cvičí zde průměrně 1 hodinu. V tomto případě je denní kapacita kardio zóny $10 * 12 \text{ h} = 120$ zákazníků. Na přístrojích VacuShape probíhá cvičení 30 min, připočteme-li nějaký čas na přípravu a časovou rezervu, budeme na jednu zákaznici počítat čas 40 minut. V tom případě může za den cvičit maximálně $((12 \text{ h} * 60 \text{ min}) / 40 \text{ min}) * 2 = 36$ zákazníků. Na vibračních plošinách probíhá cvičení zhruba 15 min, připočteme-li nějaký čas na přípravu a rezervu, budeme na jednu zákaznici počítat čas 20 minut. V tom případě může za den cvičit maximálně $((12 \text{ h} * 60 \text{ min}) / 20 \text{ min}) * 2 = 72$ zákazníků. Co se týče lymfodrenáže, za den může být obslouženo maximálně 12 zákazníků, protože lymfodrenáž trvá 60 minut (55 min + 5 min příprava).

Celková denní maximální návštěvnost se bude odvíjet zejména od maximální možnosti vytížení vibračních plošin, tudíž maximálně může studio denně navštívit 72 zákazníků, připočteme-li pár zákazníků, které přijdou cvičit pouze do kardio zóny, můžeme číslo zaokrouhlit na číslo 75 zákazníků za den.

Podle mého názoru se maximální denní návštěvnost může reálně pohybovat kolem čísla 40, protože většina zákazníků využije nabídky zakoupení permanentek na VacuShape s vibrační plošinou dohromady, proto maximální návštěvnost odvozují od maximální vytíženosti přístrojů VacuShape a připočetla jsem pár zákazníků, které využijí například jen kardio zónu nebo jen vibrační plošiny.

5.4.2 Cena

Cena výrobku či služby se nejčastěji tvoří dvěma způsoby, a to buď na základě metody založené na nákladech, kdy je k nim přičtena požadovaná výše marže, nebo na základě následování cen konkurence. Nákladová cena je mnohem přesnější, protože přesně víme, jaký zisk na daném výrobku máme. V případě ceny tvořené na základě konkurence přesně nevíme, jestli nám cena pokrývá veškeré náklady.

V mém případě bude ceník služeb vytvořen na základě metody následující ceny konkurence, protože všechna studia nabízející tyto služby mají stejné ceny. Dalším důvodem, proč využiji tuto metodu, je, že se nejedná o výrobky, tudíž zjistit přesné náklady na nějakou jednu jednotku by bylo velmi obtížné zejména při tak rozmanitých cenách jednotlivých služeb a jejich kombinací.

Při tvorbě cen bude počítáno také s rabatovou politikou. Rabatem se označuje dodatečná sleva, kterou může zákazník získat při splnění určitých podmínek. Může být ve formě hotovostního (peněžní sleva) nebo množstevního (nějaký dárek). Může být udělen například při dosažení nějakého obratu, počtu objednávek, nebo při zavádění služby na trh, sezónní, jubilejní, atd. V mém případě se bude jednat jak o hotovostní slevy, kdy při koupi permanentky na více vstupů bude poskytnuta množstevní sleva, tak i množstevní, kdy bude například k nejvyšší nabízené permanentce zdarma iontový nebo karnitinový nápoj a krém, který se aplikuje před vstupem na proceduru přístrojem VacuShape. V případě, že budou ve studiu provozovány i lymfodrenáže, bude možnost dostat jako dárek za věrnost nebo při zakoupení nejvyšší permanentky 1 volný vstup na tuto masáž. V případě zakoupení permanentky na lymfodrenáž, bude naopak poskytnut 1 volný vstup na VacuShape.

Ceník služeb bude následující:

	Délka trvání aplikace	1 aplikace	10 aplikací	20 aplikací	dalších 10 aplikací
VacuShape	30 min	230 Kč	x	x	x
Kardio zóna	60 min	70 Kč	670 Kč	1 300 Kč	x
Vibrační trenažér	15 min	80 Kč	x	x	x
Vibrační trenažér + kardio	15 min + neomezeně	100 Kč	800 Kč	1 400 Kč	750 Kč
VacuShape + kardio	30 min + neomezeně	250 Kč	2 000 Kč	3 200 Kč	1 800 Kč
VacuShape + kardio + vibrační trenažér	45 min + neomezeně	300 Kč	2 500 Kč	3 600 Kč	2 300 Kč
Lymfodrenáž 1 hod	60 min	300 Kč	2 700 Kč	4 500 Kč	2 500 Kč
VacuShape + kardio + Lymfo	90 min + neomezeně	500 Kč	4 500 Kč	7 500 Kč	4 200 Kč
VacuShape + kardio + Vibra + Lymfo	105 min + neomezeně	550 Kč	5 000 Kč	8 000 Kč	4 700 Kč

Tabulka č. 10: Přehled cen nabízených služeb. (Zdroj: vlastní zpracování)

	Délka trvání aplikace	Permanentka 1 měsíc	Permanentka 3 měs
VacuShape	30 min	x	x
Kardio zóna	60 min	700 Kč	1 600 Kč
Vibrační trenažér	15 min	x	x
Vibrační trenažér + kardio	15 min + neomezeně	x	x
VacuShape + kardio	30 min + neomezeně	x	x
VacuShape + kardio + vibrační trenažér	45 min + neomezeně	x	x
Lymfodrenáž 1 hod	60 min	x	x
VacuShape + kardio + Lymfo	90 min + neomezeně	x	x
VacuShape + kardio + Vibra + Lymfo	105 min + neomezeně	x	x

Tabulka č. 11: Přehled cen nabízených permanentek. (Zdroj: vlastní zpracování)

5.4.3 Místo poskytování služeb

V mém případě se jedná o přímý prodej služeb konečnému zákazníkovi, proto místo provozování činnosti musí být na vhodném místě v blízkosti velkého počtu potenciálních zákazníků. V blízkosti provozovny by mělo být parkoviště, prostory by měly být atraktivní a dobře viditelné.

Nalézt vhodné prostory pro provozování fitness studia v Brně, i přes velké množství realit, není lehké. Většina nabízených nekomerčních prostorů jsou kanceláře, obchody či sklady. Prostory pravidelného tvaru nejlépe o velikosti okolo 200 m² s již vybudovaným zázemím pro šatnu a sprchy nebo alespoň s přípravou rozvodů vody je opravdu velmi málo. V současné době připadají v úvahu dva prostory, jeden ve středu města a druhý v Králově Poli.

První komerční prostor se nachází na ulici Botanická ve středu města Brna. Prostory mají výměru 200 m² a jsou vhodné pro provozování fitness centra. Je zde připravena vodoinstalace, energie a voda má vlastní měřiče, teplo je rozpočítáváno podle podlahové plochy. Je zde přípojka telefonu a internetu. K dispozici je až 20 parkovacích míst. Nájemné je ve výši 900,- Kč za m²/rok, tudíž měsíční nájem by byl ve výši 15 000,- Kč + služby a energie.



Obr. č. 1: Obchodní prostory k pronájmu na ulici Botanická. (Zdroj: ¹⁶)

Druhý komerční prostor se nachází v Králově Poli na ulici Mojžírovo náměstí. Jeho výměra je opět 200 m² a je umístěn v přízemí polyfunkčního domu, kde jsou

¹⁶ **STING COMMERCE.** *Pronájem: Fitness Centrum 200m².* [online] © 1997 - 2010. [cit. 2009-12-14]. Dostupný z [www: <http://www.stingcommerce.cz/cs/detail/13514/>](http://www.stingcommerce.cz/cs/detail/13514/).

zejména bytové jednotky. Prostory jsou na frekventovaném místě a celá strana do ulice je prosklená. Do prostor je přímý vstup z ulice. Prodejní plocha je o výměře 170 m² a 30 m² tvoří zázemí, kde jsou 2 kuchyňky, 2 toalety a 2 úklidové komory. Celý prostor lze rozdělit na dvě samostatné plochy. Osvětlení a ústřední topení je napojeno na centrální kotelnu, energie je samostatně měřitelná. K dispozici je také telefonní linka a bezpečnostní systém, který je napojen na pult centrální ochrany. Před domem jsou vyhrazená dvě parkovací místa. Prostor je pravidelného obdélníkového tvaru a je vhodný na provozování fitness centra. Nájemné je ve výši 2 340,- Kč za m²/rok, tudíž měsíční nájem by byl ve výši 39 000,- Kč + služby a energie.



Obr. č. 2: Obchodní prostory k pronájmu na ulici Mojžírovo náměstí. (Zdroj: ¹⁷)

Pro tuto práci budu uvažovat dražší variantu nájmu z toho důvodu, abych zjistila, zdali i v tomto případě bude projekt rentabilní. V případě, že bych nakonec vybrala levnější variantu, bude to pro mne jen lepší, protože dojde k větší úspoře nákladů.

5.4.4 Propagace

Propagací můžeme rozumět určitou formu podpory prodeje nějakého výrobku či služby. Jedná se vždy o časově omezenou akci, která má za úkol zvýšit objem prodeje a tím i tržby podniku. Říká se, že každá reklama je dobrá, i ta špatná, ale samozřejmě je lepší, když se o nás potencionální zákazníci dozvědí spíše v dobrém světle. Náklady na

¹⁷ **SREALITY.** *Doporučujeme!!! Obchodní -komerční prostory v novém objektu Brno - Královo Pole, frekventovaná ulice.* [online] © 1996 - 2010. [cit. 2009-12-14]. Dostupný z [www: <http://ipodnikatel.cz/typy-podnikatelskeho-planu.html>](http://ipodnikatel.cz/typy-podnikatelskeho-planu.html).

reklamu by měly být přiměřené, ale je důležité, aby přírůstek tržeb, který vyplyne z reklamy, se rovnal alespoň nákladům na propagaci.

Podporovat prodej lze různými způsoby. V mém případě jsem se rozhodla pro webové stránky, tisk letáčků, reklamu na autě a inzerci v místních novinách jako je Sedmička vydávaná Mladou Frontou a dále pak ve zpravodajích jednotlivých částí města.

Prvním a nezbytným krokem pro tvorbu propagačních akcí je vymyšlení designu, loga a názvu studia. Jelikož já bohužel nejsem moc kreativní člověk, nechám tento krok na odbornících, kteří se v této branži pohybují. Cena takto vytvořeného designu se pohybuje okolo 15 000,- Kč. Jakmile bude design vymyšlen, je možno se pustit do dalších propagačních kroků jako tvorba webových stránek, letáčků atd.

Webové stránky musí mít atraktivní vzhled, musí být správně naprogramovány včetně SEO optimalizace na vyhledávače seznam.cz a google.cz, což jsou u nás nejvíce používané internetové vyhledávače. SEO optimalizace znamená, že se stránky po zadání klíčového slova objevují na předních stránkách ve vyhledávačích, tedy nejlépe na první straně na prvním řádku. Webové stránky musí obsahovat popis studia, poskytované služby, ceník služeb, přehled strojů, kontaktní údaje včetně popisu cesty, jak se k nám dostat, nezbytnou součástí je také rezervační systém, popis probíhajících akcí, kvalitní fotogalerie studia a počítadlo návštěvnosti stránek. Cena takto vytvořených stránek se pohybuje okolo 10 000,- Kč.

Dalším nezbytným druhem propagace bude tisk a roznos letáčků. Letáčky budou formátu A6. Bude na nich vyobrazeno studio plus nějaká další grafika od designéra a samozřejmě popis služeb s kontakty. Na letáčcích bude prezentována slevová akce při příležitosti otevření studia, kdy bude prvním 50 zákaznicím poskytnuta sleva 10% na permanentku na 10 a 20 vstupů na VacuShape a vibrační plošinu, 10% sleva na permanentky na lymfodrenáže a dalších padesát, tedy 51. – 100. zákaznice dostane praktický dárek ve formě anticelulitidového gelu. Letáčky budou umístěny v přílehlých supermarketech, také na studentských kolejích, u ženských lékařů apod.. Na letáčky počítám částku zhruba 3 000,- Kč.

Součástí propagace bude také inzerce v brněnských novinách typu Sedmička a také ve zpravodajích jednotlivých částí Brna. Zejména se bude jednat o Královopolské listy, kde stojí inzerce na 1 měsíc 3 120,- Kč, dále Žabovřeský zpravodaj s inzercí za 2 376,- Kč a Zpravodaj části Brno – střed, kde inzerce stojí 3 420,- Kč. Vždy se jedná o inzertní plochu zhruba 1/8 stránky A4.

Dále jsem také uvažovala reklamu na autě, protože autem po Brně jezdím denně. Reklama na autě se pohybuje od 500,- Kč do zhruba 25 000,- Kč za „obalení“ celého auta reklamním potiskem. Dále se počítá zhruba 500,- Kč až 5 000,- Kč za zpracování návrhu designu. Já v návrhu počítám zhruba s 5 000,- Kč, protože budu chtít jen částečný potisk auta.

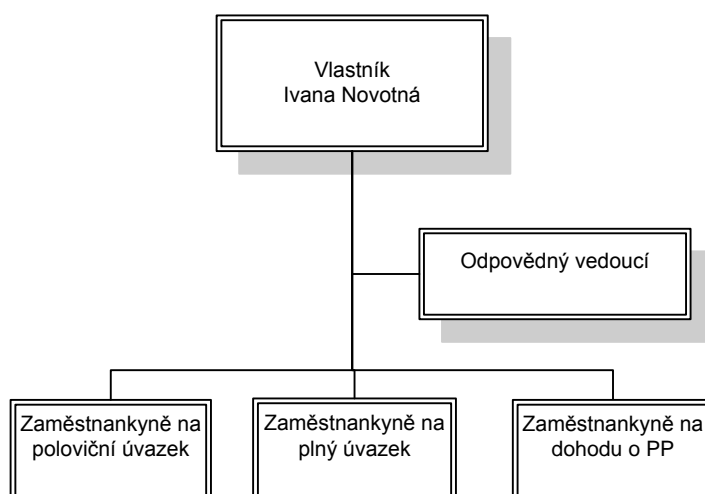
5.5 Organizační struktura

Organizační struktura bude velmi jednoduchá, protože jsem si vybrala jako právní formu podnikání živnost a nebude se jednat o velké studio. Organizační struktura bude liniiová, její předností je jednoduchost, srozumitelnost a jednoznačné určení nadřízenosti a podřízenosti jednotlivých pozic.

Studio povedu já, dále zde bude odpovědný vedoucí, který se zaručí za mé podnikání a další 3 cvičitelky, které budou mít potřebná osvědčení k vykonávání této práce a budou asistovat zákaznicím při cvičení. Provozní věci, administrativu, daňovou evidenci a další potřebné věci spojené s chodem studia budu zajišťovat já. Úklid provede zaměstnankyně, která bude mít službu v odpoledních hodinách a bude studio zavírat.

Jedna zaměstnankyně bude pracovat na plný úvazek a bude pobírat hrubou mzdu ve výši 14 445,- Kč. Další zaměstnankyně bude studentka a bude pracovat na poloviční úvazek za hrubou mzdu 6 035,- Kč, poslední bude také studentka, se kterou bude podepsána dohoda o provedení práce. Její hodinová odměna bude 80,- Kč za hodinu. Předpokládám, že měsíčně tato studentka odpracuje zhruba 13 hodin.

Organizační struktura bude tedy následující:



Obrázek č. 3: Organizační struktura. (Zdroj: vlastní zpracování)

5.6 Finanční plán

Jednou z nejdůležitějších částí každého podnikatelského plánu je jeho financování. Podnikatelský plán samotný slouží jako podklad pro získání úvěru od bankovních institucí. Další dokument, který musí být přiložen k žádosti o úvěr, musí být doložená alespoň dvouletá historie podnikání. Jelikož já jsem začínající podnikatelka, úvěr od komerčních bank nedostanu. V roce 2010 bych mohla spadat do oblasti, která je podporována státem v rámci podpory malého a středního podnikání a díky tomu bych mohla získat záruku od Českomoravské záruční a rozvojové banky, ale ani v tomto případě úvěr od komerčních bank s velkou pravděpodobností nedostanu. Proti mně hraje také roli fakt, že se nacházíme v období ekonomické krize a banky jsou v této době velice přísné na poskytování úvěrů. Proto pokud budu chtít studio opravdu založit, budu ho muset financovat sama nebo s finanční pomocí rodinných příslušníků.

Mezi první fázi finančního plánování patří sestavení zakladatelského rozpočtu, tedy kolik financí bude potřeba na realizaci daného projektu. Dalším krokem je stanovení předpokládaných příjmů. Dále je potřeba sestavit rozvahu, výkaz zisku a ztrát a výkaz předpokládaných peněžních toků. Tyto výkazy budou sestaveny v pesimistické variantě.

5.6.1 Zakladatelský rozpočet

V rozpočtu na založení studia budou zahrnuty veškeré výdaje s tím spojené, včetně výdajů na založení živnosti, nájmu, úpravy prostor, nákupu strojů, zařízení recepce, elektroniky, pojištění, počáteční propagace, atd. Tyto peníze budou muset být vynaloženy v prvním měsíci začínajícího podnikání.

Z výše zmiňovaných nájemních prostor budu uvažovat dražší variantu. Z pohledu vybavení mám stanoveny 3 varianty. První varianta vybavení je od německé společnosti Kettler, vybavení v tomto případě není na profesionální úrovni, jsou zde zařazeny také stroje spíše pro klubové či profesionálnější domácí cvičení. Druhá varianta vybavení je od české společnosti Seven Sport, která pod značkou inSPORTline vyrábí a dováží potřeby pro fitness, tato varianta zahrnuje profesionální stroje do fitness center. Třetí varianta zahrnuje opět vybavení od společnosti Kettler, ale v tomto případě se jedná o profesionální stroje. Tato varianta je také nejdražší. Je otázkou, která značka je kvalitnější. Já bych se asi nejvíce přikláněla ke druhé variantě vybavení, protože vybavení je na profesionální úrovni a firma Seven Sport neboli inSPORTline dává na tyto stroje 5letou záruku, zatímco společnost Kettler pouze 3letou. Další otázkou je výběr vibračních plošin. V dnešní době tyto plošiny vyrábí mnoho firem, diskutabilní je opět jejich kvalita. Já jsem zvažovala výrobky od 3 firem. První firmou je firma Wellness Profi s.r.o., která dodává přístroje VacuShape, ta tento přístroj prodává za cenu 54 000,- Kč vč. DPH, jeho vzhled není ale nijak zvlášť uchvacující. Další variantou, kterou zvažuji a zahrnuji do rozpočtu, je vibrační plošina od inSPORTline. Na tu je poskytována 5letá záruka, vzhledem se podobá plošině Power Plate a stojí 49 990,- Kč vč. DPH. Poslední variantou je již zmíněný výrobek Power Plate. Společnost Power Plate International je prvním a dlouholetým výrobcem této technologie, její stroje jsou asi nejkvalitnější, lze od nich získat i certifikáty pro trenéry Power Platu. Jediným záporem je mnohonásobně vyšší cena, která je za 1 kus u profesionálního stroje, vzhledem podobnému stroji od inSPORTline, stanovená na 10 000,- EUR. Při odběru 2 až 4 kusů je cena stanovená na 8 000,- EUR. I po relativně velké množstevní slevě je cena opravdu stále hodně vysoká. Záruka na tento stroj je poskytována pouze na 2 roky.

Níže jsou uvedeny tabulky s navrhovanými stroji do kardio zóny, nejsou zde zahrnuty ceny vibračních plošin ani VacuShape. V tabulce je vždy uvedeno o jaký druh stroje se jedná, typ, počet, cena za jednotku, cena celkem a počet let záruky.

Vybavení Kettler levnější varianta

Stroj	Typ	Počet	Cena za kus vč. DPH	Cena celkem	Záruka
Běžecký trenažér	Denver XL	2	99 990 Kč	199 980 Kč	3 roky
Krosový trenažér	Satura P EXT	3	33 990 Kč	101 970 Kč	3 roky
Ergometr	X3	2	19 990 Kč	39 980 Kč	3 roky
Veslařský trenažér	Ergocoach LS	2	27 990 Kč	55 980 Kč	3 roky
Stepper	Power Stepper	1	13 990 Kč	13 990 Kč	3 roky
Posilovač břišního svalstva	AB former	2	1 290 Kč	2 580 Kč	2 roky
Podložka pod trenažér	140 x 80 cm	6	990 Kč	5 940 Kč	2 roky
Podložka pod trenažér	220 x 110 cm	2	1 690 Kč	3 380 Kč	2 roky
Podložka pod trenažér	250 x 70 cm	2	1 390 Kč	2 780 Kč	2 roky
Snímač tepu	Ušní upínka	6	590 Kč	3 540 Kč	2 roky
Snímač tepu	Cardio puls set	4	1 490 Kč	5 960 Kč	2 roky
Celkem				436 080 Kč	

Tabulka č. 12: Vybavení Kettler – levnější varianta. (Zdroj: vlastní zpracování)

Vybavení inSPORTline profesionální stroje

Stroj	Typ	Počet	Cena za kus vč. DPH	Cena celkem	Záruka
Běžecký trenažér	Prodigy	2	79 890 Kč	159 780 Kč	5 let
Eliptický trenažér	SEG-EG-7520	3	49 900 Kč	149 700 Kč	5 let
Ergometr	SEG 3296	2	23 990 Kč	47 980 Kč	5 let
Veslařský trenažér	River	2	24 890 Kč	49 780 Kč	5 let
Stepper	profi Grand	1	23 190 Kč	23 190 Kč	5 let
Posilovač břišního svalstva	AB Roller	2	460 Kč	920 Kč	2 roky
Podložka pod stroj	EM3010	12	1 890 Kč	22 680 Kč	2 roky
Sporttester	BN - A300	10	1 150 Kč	11 500 Kč	2 roky
Celkem				465 530 Kč	

Tabulka č. 13: Vybavení inSPORTline – profesionální stroje. (Zdroj: vlastní zpracování)

Vybavení Kettler profesionální stroje

Stroj	Typ	Počet	Cena za kus vč. DPH	Cena celkem	Záruka
Běžecský trenažér	Denver XL	2	99 990 Kč	199 980 Kč	3 roky
Krosový trenažér	Syncross V3	3	79 990 Kč	239 970 Kč	3 roky
Ergometr	X7	2	27 790 Kč	55 580 Kč	3 roky
Veslařský trenažér	Ergocoach LS	2	27 990 Kč	55 980 Kč	3 roky
Stepper	Power Stepper	1	13 990 Kč	13 990 Kč	3 roky
Posilovač břišního svalstva	AB former	2	1 290 Kč	2 580 Kč	2 roky
Podložka pod trenažér	140 x 80 cm	3	990 Kč	2 970 Kč	2 roky
Podložka pod trenažér	220 x 110 cm	2	1 690 Kč	3 380 Kč	2 roky
Podložka pod trenažér	250 x 70 cm	5	1 390 Kč	6 950 Kč	2 roky
Snímač tepu	Ušní upínka	6	590 Kč	3 540 Kč	2 roky
Snímač tepu	Cardio puls set	4	1 490 Kč	5 960 Kč	2 roky
Celkem				590 880 Kč	

Tabulka č. 14: Vybavení Kettler – profesionální stroje. *(Zdroj: vlastní zpracování)*

Jak je vidět z výše uvedených tabulek, cena prvních dvou variant je skoro srovnatelná, proto první variantu s vybavením studia levnějšími stroji od společnosti Kettler nebudu vůbec uvažovat, protože za více méně stejnou cenu mohu pořídit profesionální stroje s dlouhou zárukou od společnosti inSPORTline.

V obou případech budu uvažovat stejné přístroje VacuShape typ Comfort, které stojí 444 000,- Kč vč. DPH za kus (tyto přístroje budou pořízeny na finanční leasing), dále stejný přístroj na lymfodrenáže typ Pneuven za 62 400,- Kč vč. DPH, 2 velké a 2 malé gymnastické míče. Co se týče vibračních plošin, v prvním rozpočtu obsahující stroje od společnosti inSPORTline, počítám s vibrační plošinou od této společnosti, která stojí 49 990,- Kč vč. DPH, u druhého zakladatelského rozpočtu se stroji od společnosti Kettler počítám s plošinou od společnosti Power Plate, která stojí 8 000 Eur. Při kurzu 26,50 Kč za 1 Euro plošina v přepočtu stojí 212 000,- Kč.

Mezi stavební úpravy je nutno zahrnout vybudování koupelny se dvěma sprchami, další 1 toaletu, dále podlahu od společnosti Fatra – konkrétně typ Thermofix č. 10102_1 (Elegance - Buk Lesní) v ceně 590,- Kč/m² bez DPH, vybudování šatny včetně skříněk, které budou plechové, vybudování recepce, osazení zrcadel a klimatizace.

Pro zpříjemnění prostředí budou k dispozici 2 televize, na recepci rádio, budou také zakoupeny DVD – převážně seriály, které se budou moci pustit na strojích VacuShape.

Co se týče propagace, ta byla detailně popsána v marketingovém mixu, v zakladatelském rozpočtu jsou jen doplněny ceny jednotlivých druhů reklamy.

Zakladatelský rozpočet bude v těchto variantách vypadat tedy následovně:

Zakladatelský rozpočet č. 1 - inSPORTline

Položka		Cena ks vč. DPH 20%	Cena celkem
1.	Nájemné		45 000 Kč
1.1.	Nájem 200 m ²	195 Kč	39 000 Kč
1.2.	Energie a služby		6 000 Kč
2.	Stavební úpravy		378 960 Kč
2.1.	Podlaha 180 m ²	708 Kč	127 440 Kč
2.2.	Položení podlahy	250 Kč	45 000 Kč
2.3.	Sociální zařízení (koupelna, wc)		50 000 Kč
2.4.	Výmalba		20 000 Kč
2.5.	Zrcadla - 20 m ²	576 Kč	11 520 Kč
2.6.	Vybavení šatny - 15 skříněk, lavice		55 000 Kč
2.7.	Recepce		20 000 Kč
2.8.	Klimatizace		30 000 Kč
2.9.	Ostatní stavební úpravy		20 000 Kč
3.	Stroje		892 890 Kč
3.1.	Kardio zóna		465 530 Kč
3.2.	VacuShape - leasing - 2x - 1. splátka ve výši 30%	132 090 Kč	264 180 Kč
3.3.	Vibrační plošina Marquerite - 2x	49 990 Kč	99 980 Kč
3.4.	Pneuvén	62 400 Kč	62 400 Kč
3.5.	Gymnastické míče - velké - 2x	300 Kč	600 Kč
3.6.	Gymnastické míče - malé - 2x	100 Kč	200 Kč
4.	Elektronika		54 000 Kč
4.1.	Televize - 2x	15 000 Kč	30 000 Kč
4.2.	Rádio - 1x	2 000 Kč	2 000 Kč
4.3.	DVD		2 000 Kč
4.4.	Počítač + software		20 000 Kč
5.	Propagace		48 852 Kč
5.1.	Design		15 000 Kč
5.2.	Letáky		3 000 Kč
5.3.	Webové stránky		10 000 Kč
5.4.	Reklama na autě		5 000 Kč
5.5.	Královopolské listy	3 120 Kč	3 120 Kč
5.6.	Brněnský zpravodaj - Žabovřesky	2 376 Kč	2 376 Kč
5.7.	Brněnský zpravodaj - Brno - střed	3 420 Kč	3 420 Kč
5.8.	Sedmička	6 936 Kč	6 936 Kč
6.	Pojištění		2 922 Kč
7.	Založení živnosti		1 500 Kč
8.	Finanční rezerva		100 000 Kč
	Celkem		1 524 124 Kč

Tabulka č. 15: Zakladatelský rozpočet č. 1 se stroji inSPORTline. (Zdroj: vlastní zpracování)

Zakladatelský rozpočet č. 2 - Kettler

Položka		Cena ks vč. DPH 20%	Cena celkem
1.	Nájemné		45 000 Kč
1.1.	Nájem 200 m ²	195 Kč	39 000 Kč
1.2.	Energie a služby		6 000 Kč
2.	Stavební úpravy		378 960 Kč
2.1.	Podlaha 180 m ²	708 Kč	127 440 Kč
2.2.	Položení podlahy za m ²	250 Kč	45 000 Kč
2.3.	Sociální zařízení (koupelna, wc)		50 000 Kč
2.4.	Výmalba		20 000 Kč
2.5.	Zrcadla - 20 m ²	576 Kč	11 520 Kč
2.6.	Vybavení šatny - 15 skříněk, lavice		55 000 Kč
2.7.	Recepce		20 000 Kč
2.8.	Klimatizace		30 000 Kč
2.9.	Ostatní stavební úpravy		20 000 Kč
3.	Stroje		1 342 260 Kč
3.1.	Kardio zóna		590 880 Kč
3.2.	VacuShape - leasing - 2x - 1. splátka ve výši 30%	132 090 Kč	264 180 Kč
3.3.	Power Plate - 2x - kurz 26,50	8 000 Kč	424 000 Kč
3.4.	Pneuven	62 400 Kč	62 400 Kč
3.5.	Gymnastické míče - velké - 2x	300 Kč	600 Kč
3.6.	Gymnastické míče - malé - 2x	100 Kč	200 Kč
4.	Elektronika		54 000 Kč
4.1.	Televize - 2x	15 000 Kč	30 000 Kč
4.2.	Rádio - 1x	2 000 Kč	2 000 Kč
4.3.	DVD		2 000 Kč
4.4.	Počítač + software		20 000 Kč
5.	Propagace		48 852 Kč
5.1.	Design		15 000 Kč
5.2.	Letáky		3 000 Kč
5.3.	Webové stránky		10 000 Kč
5.4.	Reklama na autě		5 000 Kč
5.5.	Královopolské listy	3 120 Kč	3 120 Kč
5.6.	Brněnský zpravodaj - Žabovřesky	2 376 Kč	2 376 Kč
5.7.	Brněnský zpravodaj - Brno - střed	3 420 Kč	3 420 Kč
5.8.	Sedmička	6 936 Kč	6 936 Kč
6.	Pojištění		2 922 Kč
7.	Založení živnosti		1 500 Kč
8.	Finanční rezerva		100 000 Kč
	Celkem		1 973 494 Kč

Tabulka č. 16: Zakladatelský rozpočet č. 2 se stroji Kettler. (Zdroj: vlastní zpracování)

Jak je z tabulek patrné, druhá varianta je zhruba o 450 000,- Kč dražší, je to zejména z toho důvodu, že jsou zde použity dražší stroje včetně vibračních plošin. Jelikož studio budu muset financovat z vlastních zdrojů, rozhodla jsem se, že druhou variantu nebudu už uvažovat, protože výdaje na založení studia s tímto vybavením jsou skoro 2 mil. Kč a takovou částku bez úvěru od banky, který bohužel nedostanu, nejsem schopna sehnat. Dalším důvodem je také delší návratnost investice, protože obě varianty budou produkovat stejný zisk. Proto následující finanční plán včetně zhodnocení projektu provedu již pouze pro 1. variantu rozpočtu, tedy pro sportovní zařízení od společnosti inSPORTline.

5.6.2 Předpokládané měsíční výdaje

Do měsíčních výdajů jsou zahrnuty výdaje jako nájemné, zálohy na energie a služby, mzdy, sociální a zdravotní pojištění podnikatele, čisticí prostředky, prostředky na údržbu strojů, krémy a nápoje, které jsou k permanentkám podávány zdarma a veškeré zakoupené zařízení studia.

Ceny za nájem a služby jsou stanoveny pronajímatelem nemovitosti. Set prostředků na údržbu strojů včetně mazacích přípravků a leštiček stojí 990,- Kč. Cenu čisticích prostředků jsem odhadla, průměrná cena jednoho balení stojí kolem 70,- Kč. Jedno balení krémů o velikosti 500 ml stojí okolo 200,- Kč, předpokládám, že za měsíc mohou být spotřebována tak 4 balení. Jedno litrové balení iontového sirupu vystačí na přípravu 50 l nápojů, toto balení stojí kolem 350,- Kč. Předpokládám, že se může za měsíc vypít maximálně necelých 9 těchto balení. Ceny zařízení a stavebních úprav jsou stanoveny podle ceníků prodejců.

Ve studiu budou pracovat 3 zaměstnankyně, jedna na hlavní pracovní úvazek, druhá na zkrácený úvazek a třetí na dohodu o provedení práce. Pár hodin ve studiu odpracuji já, bude to tak max. 7 hodin za měsíc. Náklady na mzdy jsem vypočítala podle 15%ní super hrubé mzdy při hodinové hrubé mzdě 90,- Kč u zaměstnankyně na plný úvazek, která bude pracovat 1x za měsíc i v sobotu, další zaměstnankyně – studentka - pracující na zkrácený úvazek bude mít mzdu 85,- Kč za hodinu a 3. zaměstnankyně pracující na dohodu o provedení práce bude mít mzdu 80,- Kč. Jelikož

bude studentka pracující do 150 hodin za rok, podepíše formulář na slevu na dani a vydělá si do 5 000,- Kč za měsíc, příjem se jí danit nebude. Její měsíční předpokládaný příjem bude 1 040,- Kč (13 hodin * 80,- Kč). Výpočet mezd je uveden níže.

	plný úvazek	částečný úvazek
Hrubá mzda	14 445 Kč	6 035 Kč
SP zaměstnance - 6,5%	939 Kč	393 Kč
ZP zaměstnance - 4,5%	651 Kč	272 Kč
Superhrubá mzda (HM*1,34)	19 356,30 Kč	8 086,90 Kč
zaokrouhlení na celé 100 nahoru	19 400 Kč	8 000 Kč
Záloha na daň 15%	2 910 Kč	1 200 Kč
slevy na dani § 35ba	2 070 Kč	2 070 Kč
daňová zvýhodnění § 35c	0 Kč	335 Kč
Skutečně srážená daň	840 Kč	0 Kč
ČM=HM-ZP-SP-daň	12 015 Kč	5 370 Kč
SP zaměstnavatel - 25%	3 611 Kč	1 509 Kč
ZP zaměstnavatel - 9%	1 300 Kč	543 Kč
Celkové náklady na hrubou mzdu	19 356 Kč	8 087 Kč

Tabulka č. 17: Výpočet mezd. (Zdroj: vlastní zpracování)

V roce 2010 budou tedy náklady na mzdy zaměstnanců ve výši 256 347,- Kč. Mzdy budou růst 10%ním tempem. Náklady na mzdy zaměstnanců tedy v následujících letech budou: v roce 2011 - 375 984,- Kč, v roce 2012 – 413 604,- Kč, v roce 2013 – 454 968,- Kč a v roce 2014 – 500 448,- Kč.

Předpokládané měsíční výdaje pak budou následující:

Položka	Cena
Nájem	39 000 Kč
Služby + energie	6 000 Kč
Mzdy	28 483 Kč
Sociální podnikatele	1 731 Kč
Zdravotní podnikatele	1 601 Kč
Leasing	13 288 Kč
Čisticí prostředky	500 Kč
Údržba strojů	990 Kč
Krémy	800 Kč
lontové nápoje	3 000 Kč
Internet + telefon	1 000 Kč

Rozhlasový poplatek	45 Kč
Televizní poplatek	135 Kč
Rezerva - např. na opravy, administrativu	1 000 Kč
Celkem	97 573 Kč

Tabulka č. 18: Předpokládané měsíční náklady. (Zdroj: vlastní zpracování)

V prvním měsíci otevření studia budou výdaje navýšeny ještě zhruba o 7 500,- Kč z důvodu probíhající akce, kdy 50 zákazníků dostane anticelulitidový krém zdarma. Cena tohoto krému bude zhruba 150,- Kč.

Výdaje v roce 2010 by měly být 2 274 256,- Kč (podrobněji viz výkaz CF).

5.6.2.1 Leasing

Na leasing budou nakoupeny 2 stroje VacuShape od společnosti Wellness Profi s.r.o.. Leasing bude poskytován společností REMI Leasing s.r.o. a návrh finančního leasingu je následující:

VacuShape - 60 splátek	Cena s DPH
Pořizovací cena	440 300 Kč
1. splátka ve výši 30% PC	132 090 Kč
Měsíční splátka majetku	2 934 Kč
Úroky	835 Kč
Náklady a pojištění	2 875 Kč
Poslední splátka	138 035 Kč
Výchozí kupní cena	488 733 Kč

VacuShape - 60 splátek	Cena s DPH
Cena stroje	440 300 Kč
Výše zaplacených úroků	48 433 Kč
Výše nákladů na leasing a pojištění	166 744 Kč
Cena navýšená o úroky	488 733 Kč
Skutečně zaplacená cena vč. úroků, ostatních nákladů a pojištění	655 477 Kč

Tabulka č. 19: Nabídka leasingu. (Zdroj: vlastní zpracování)

5.6.2.2 Odpisy

Odpisy v podstatě představují náklad dlouhodobého majetku. Jejich prostřednictvím se promítá do ceny výrobku či služby hodnota, která odpovídá opotřebení a znehodnocení používaného majetku. Odepisuje se dlouhodobý hmotný majetek, jehož pořizovací cena, do které se zahrnují veškeré náklady spojené s uvedením majetku do provozu, převyšuje částku 40 000,- Kč, v případě dlouhodobého nehmotného majetku částku 60 000,- Kč. Dlouhodobý finanční majetek se neodepisuje.

V mém případě DHM s pořizovací cenou vyšší než 40 000,- Kč budu odepisovat pomocí daňových rovnoměrných odpisů. U drobného majetku, který je v pořizovacích cenách v rozmezí od 10 000,- Kč do 40 000,- Kč jsem se rozhodla odepisovat 2 roky rovnoměrným 50% odpisem. Toto bude zakotveno v interní směrnici. Majetek, jehož pořizovací náklady jsou nižší, než 10 000,- Kč jsem dala rovnou do spotřeby. Náklady na vybudování sociálního zařízení jsem brala jako zhodnocení budovy, které si po dohodě s majitelem nemovitosti budu odepisovat zrychlenými daňovými odpisy.

Odepisovat se bude tento majetek:

Odepisovaný majetek	Pořizovací cena	Odpisová skupina	Počet let odepisování	Odpisová sazba		Výše odpisu	
				v 1. roce	v dalších letech	v 1. roce	v dalších letech
Běžecský trenažér	79 890 Kč	2.	5	11%	22,25%	8 787,90 Kč	17 775,53 Kč
Běžecský trenažér	79 890 Kč	2.	5	11%	22,25%	8 787,90 Kč	17 775,53 Kč
Elipstický trenažér	49 900 Kč	2.	5	11%	22,25%	5 489,00 Kč	11 102,75 Kč
Elipstický trenažér	49 900 Kč	2.	5	11%	22,25%	5 489,00 Kč	11 102,75 Kč
Elipstický trenažér	49 900 Kč	2.	5	11%	22,25%	5 489,00 Kč	11 102,75 Kč
Vibrační plošina	49 990 Kč	2.	5	11%	22,25%	5 498,90 Kč	11 122,78 Kč
Vibrační plošina	49 990 Kč	2.	5	11%	22,25%	5 498,90 Kč	11 122,78 Kč
Pneuvén	62 400 Kč	2.	5	11%	22,25%	6 864,00 Kč	13 884,00 Kč
Budova	50 000 Kč	6.	30	30%	31,00%	15 000,00 Kč	15 500,00 Kč
Recepce	20 000 Kč		2	50%	50,00%	10 000,00 Kč	10 000,00 Kč
Televize	30 000 Kč		2	50%	50,00%	15 000,00 Kč	15 000,00 Kč
Klimatizace	30 000 Kč		2	50%	50,00%	15 000,00 Kč	15 000,00 Kč
Počítač	10 000 Kč		2	50%	50,00%	5 000,00 Kč	5 000,00 Kč
SW	10 000 Kč		2	50%	50,00%	5 000,00 Kč	5 000,00 Kč

Tabulka č. 20: Přehled odpisovaného majetku. (Zdroj: vlastní zpracování)

Odpisy v jednotlivých letech tedy budou následující:

100 000 Kč			471 860 Kč			50 000 Kč				
Interně stanovený odpis			2. odpis. skup.			5. odpis. skup. - zrychleně				
období	Odpis	zůstatk. cena	období	odpis	zůstatk. cena	období	odpis	zůstatk. cena	suma odpisů	suma zůst. cen
1	50 000 Kč	50 000 Kč	1	51 905 Kč	419 955 Kč	1	15 000 Kč	35 000 Kč	116 905 Kč	504 955 Kč
2	50 000 Kč	0 Kč	2	104 989 Kč	314 966 Kč	2	15 500 Kč	19 500 Kč	170 489 Kč	334 466 Kč
celkem	100 000 Kč		3	104 989 Kč	209 977 Kč	3	15 500 Kč	4 000 Kč	120 489 Kč	213 977 Kč
			4	104 989 Kč	104 988 Kč	4	4 000 Kč	0 Kč	108 989 Kč	104 988 Kč
			5	104 988 Kč	0 Kč	celkem	50 000 Kč		104 988 Kč	0 Kč
			celkem	471 860 Kč						

Tabulka č. 21: Přehled odpisů v jednotlivých letech. (Zdroj: vlastní zpracování)

5.6.3 Předpokládané měsíční příjmy

Jelikož se jedná o tělovýchovné služby, je nutné počítat s určitými výkyvy v návštěvnosti. Nejvyšší návštěvnost lze očekávat během letních měsíců, kdy se ženy připravují na „plavkovou sezónu“ a chození v sukních. Také v tomto období mají vysokoškolačky a zaměstnanci pracující ve školství prázdniny, díky tomu dochází k zaplnění dopoledních hodin, kdy v ostatních měsících většina lidí pracuje. Druhým nejvíce zaplněným obdobím jsou měsíce po novém roce, kdy si lidé dávají různá předsevzetí. Dále pak jaro a nejméně navštěvovaným obdobím je podzim. Je to z toho důvodu, že venku je škaredě, dříve se stmívá, většina lidí v tomto období trpí depresemi a je raději doma. Také je to začátek školního roku a matky prožívají opět těžká období se svými školáky. V prosinci jsou vánoční svátky a ženy musí nakupovat dárky, uklízet, péct a opět na cvičení není moc času. Jinak řečeno od nového roku návštěvnost postupně roste, vrchol je během letních prázdnin a poté návštěvnost opět pozvolna klesá. Otevření plánuji na přelom března a dubna vzhledem k zhruba měsíční dodací lhůtě strojů a potřebných stavebních úprav. Z tohoto důvodu bude přehled příjmů začínat až měsícem duben.

Při odhadu příjmů vycházím z návštěvnosti konkurenčního studia, kterou od půlky listopadu sleduji. Zjistila jsem, že v tomto období byla průměrná denní návštěvnost v pracovních dnech 31 lidí na Power Plate a 22 lidí na VacuShape.

V sobotu byla návštěvnost 17 lidí na Power Plate a 15 na VacuShape a v neděli 15 na Power Plate a 12 na VacuShape. Bohužel z těchto čísel nejde zjistit, jaké tržby byly v jednotlivých měsících. Vycházela jsem také z informací od odpovědného vedoucího v tomto studiu, který mi sdělil, že od založení studia v lednu roku 2009 každý měsíc, kromě prvního měsíce ledna, dosahoval požadovaných tržeb ve výši minimálně 150 000,- Kč měsíčně, v letních měsících toto číslo bylo o mnoho překročeno. Dále mi sdělil, že do začátku prosince prodali zhruba 380 permanentek.

Předpokládané měsíční výdaje jsou ve výši 97 573,- Kč. Jak je patrné z níže uvedené tabulky, tuto sumu tržby převyšují každý měsíc kromě října a listopadu. V těchto měsících bude nutné provést novou propagaci studia, v této době bude nutné vyzdvihnout i pozitiva podzimu a zákaznicím ukázat, že se u nás i v tomto nepříznivém počasí budou cítit velmi dobře. Vysoké tržby v prvním měsíci podnikání jsou způsobeny propagací podniku a hlavně akcí, kdy bude probíhat 10% sleva na permanentky. Tato akce bude probíhat také v měsíci prosinec. Vysoké tržby během léta jsou zapříčiněny vysokou návštěvností studia z důvodu vylepšení postavy v těchto měsících. Celkové tržby by za rok 2010 měly být zhruba 1 425 000,- Kč.

Toto číslo je opravdu reálné a jedná se o pesimistickou variantu. Pokud vezmeme v úvahu informace od konkurence, kdy každý měsíc kromě ledna bylo dosaženo tržeb ve výši 150 000,- Kč, a v letních měsících byly tržby přes 200 000,- Kč, mohlo mít studio za rok 2009 příjem ve výši okolo 2 mil. Kč. V mém případě je období kratší o 3 měsíce, tzn. odečet zhruba 450 000,- Kč, na druhou stranu nabízím navíc službu lymfodrenáží, u nichž se tržby mohou pohybovat až do výše 700 000,- Kč při plné obsazenosti.

Předpokládaný vývoj měsíčních tržeb pesimistické varianty je podrobně uveden na dalších stranách. V následujících letech předpokládám následující příjmy:

Položka	2010	2011	2012	2013	2014
Příjmy	1 425 360 Kč	1 725 000 Kč	1 850 000 Kč	1 900 000 Kč	1 950 000 Kč

Tabulka č. 22: Přehled předpokládaných příjmů v letech 2010 – 2014. (Zdroj: vlastní zpracování)

Předpokládané měsíční příjmy v roce 2010

		duben		květen		červen		červenec		srpen		září	
Položka		Počet	Příjem	Počet	Příjem	Počet	Příjem	Počet	Příjem	Počet	Příjem	Počet	Příjem
Jednorázové vstupy	Vibrační trenažér + kardio	2	100 Kč	3	300 Kč	4	400 Kč	2	200 Kč	2	200 Kč	0	0 Kč
	VacuShape + kardio	2	250 Kč	3	750 Kč	4	1 000 Kč	2	500 Kč	2	500 Kč	0	0 Kč
	VacuShape + kardio + vibrační trenažér	3	300 Kč	3	900 Kč	4	1 200 Kč	3	900 Kč	2	600 Kč	1	300 Kč
	Lymfodrenáž 1 hod	3	300 Kč	4	1 200 Kč	3	900 Kč	3	900 Kč	2	600 Kč	1	300 Kč
	VacuShape + kardio + Lymfo	1	500 Kč	1	500 Kč	1	500 Kč	1	500 Kč	1	500 Kč	1	500 Kč
	VacuShape + kardio + Vibra + Lymfo	1	550 Kč	1	550 Kč	1	550 Kč	1	550 Kč	1	550 Kč	1	550 Kč
Permanenka na 10 vstupů	Vibrační trenažér + kardio	5	4 000 Kč	10	8 000 Kč	10	8 000 Kč	10	8 000 Kč	12	9 600 Kč	7	5 600 Kč
	VacuShape + kardio	5	10 000 Kč	10	20 000 Kč	4	8 000 Kč	4	8 000 Kč	3	6 000 Kč	2	4 000 Kč
	VacuShape + kardio + vibrační trenažér	5	11 250 Kč	10	25 000 Kč	4	10 000 Kč	5	12 500 Kč	5	12 500 Kč	3	7 500 Kč
	Lymfodrenáž 1 hod	15	36 450 Kč	6	16 200 Kč	8	21 600 Kč	10	27 000 Kč	6	16 200 Kč	6	16 200 Kč
	VacuShape + kardio + Lymfo	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	1	4 500 Kč	1	4 500 Kč	0	0 Kč
	VacuShape + kardio + Vibra + Lymfo	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	1	5 000 Kč	1	5 000 Kč	0	0 Kč
Permanenka na 20 vstupů	Vibrační trenažér + kardio	1	1 400 Kč	1	1 400 Kč	7	9 800 Kč	8	11 200 Kč	8	11 200 Kč	5	7 000 Kč
	VacuShape + kardio	3	9 600 Kč	2	6 400 Kč	7	22 400 Kč	7	22 400 Kč	6	19 200 Kč	3	9 600 Kč
	VacuShape + kardio + vibrační trenažér	25	81 000 Kč	10	36 000 Kč	12	43 200 Kč	15	54 000 Kč	12	43 200 Kč	5	18 000 Kč
	Lymfodrenáž 1 hod	5	20 250 Kč	8	36 000 Kč	8	36 000 Kč	10	45 000 Kč	8	36 000 Kč	5	22 500 Kč
	VacuShape + kardio + Lymfo	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	1	7 500 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč
	VacuShape + kardio + Vibra + Lymfo	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	1	8 000 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč
Permanenka na dalších 10 vstupů	Vibrační trenažér + kardio	0	0 Kč	0	0 Kč	1	750 Kč	2	1 500 Kč	3	2 250 Kč	2	1 500 Kč
	VacuShape + kardio	0	0 Kč	0	0 Kč	2	3 600 Kč	2	3 600 Kč	3	5 400 Kč	2	3 600 Kč
	VacuShape + kardio + vibrační trenažér	0	0 Kč	0	0 Kč	3	6 900 Kč	3	6 900 Kč	5	11 500 Kč	4	9 200 Kč
	Lymfodrenáž 1 hod	0	0 Kč	0	0 Kč	3	7 500 Kč	3	7 500 Kč	4	10 000 Kč	3	7 500 Kč
	VacuShape + kardio + Lymfo	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč
	VacuShape + kardio + Vibra + Lymfo	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč
1 měs.	Kardio zóna	1	700 Kč	2	1 400 Kč	2	1 400 Kč	3	2 100 Kč	3	2 100 Kč	2	1 400 Kč
3 měs.	Kardio zóna	0	0 Kč	1	1 600 Kč	1	1 600 Kč	2	3 200 Kč	2	3 200 Kč	0	0 Kč
Celkem		77	176 650 Kč	75	156 200 Kč	89	185 300 Kč	100	241 450 Kč	92	200 800 Kč	53	115 250 Kč

	Položka	říjen		listopad		prosinec		prosinec - AKCE -10%		Celkem	
		Počet	Příjem	Počet	Příjem	Počet	Příjem	Počet	Příjem	Počet	Příjem
Jednorázové vstupy	Vibrační trenažér + kardio	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	x	0 Kč	13	1 200 Kč
	VacuShape + kardio	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	x	0 Kč	13	3 000 Kč
	VacuShape + kardio + vibrační trenažér	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	x	0 Kč	16	4 200 Kč
	Lymfodrenáž 1 hod	1	300 Kč	1	300 Kč	1	300 Kč	x	0 Kč	19	5 100 Kč
	VacuShape + kardio + Lymfo	1	500 Kč	1	500 Kč	1	500 Kč	x	0 Kč	9	4 500 Kč
	VacuShape + kardio + Vibra + Lymfo	1	550 Kč	1	550 Kč	1	550 Kč	x	0 Kč	9	4 950 Kč
Permanentka na 10 vstupů	Vibrační trenažér + kardio	5	4 000 Kč	5	4 000 Kč	2	1 600 Kč	6	4 320 Kč	72	57 120 Kč
	VacuShape + kardio	2	4 000 Kč	2	4 000 Kč	2	4 000 Kč	3	5 400 Kč	37	73 400 Kč
	VacuShape + kardio + vibrační trenažér	3	7 500 Kč	2	5 000 Kč	2	5 000 Kč	4	9 000 Kč	43	105 250 Kč
	Lymfodrenáž 1 hod	5	13 500 Kč	3	8 100 Kč	1	2 700 Kč	4	9 720 Kč	64	167 670 Kč
	VacuShape + kardio + Lymfo	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	1	4 050 Kč	3	13 050 Kč
	VacuShape + kardio + Vibra + Lymfo	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	1	4 500 Kč	3	14 500 Kč
Permanentka na 20 vstupů	Vibrační trenažér + kardio	5	7 000 Kč	4	5 600 Kč	2	2 800 Kč	8	10 080 Kč	49	67 480 Kč
	VacuShape + kardio	3	9 600 Kč	2	6 400 Kč	1	3 200 Kč	5	14 400 Kč	39	123 200 Kč
	VacuShape + kardio + vibrační trenažér	5	18 000 Kč	5	18 000 Kč	3	10 800 Kč	10	32 400 Kč	102	354 600 Kč
	Lymfodrenáž 1 hod	3	13 500 Kč	1	4 500 Kč	1	4 500 Kč	5	20 250 Kč	54	238 500 Kč
	VacuShape + kardio + Lymfo	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	1	6 750 Kč	2	14 250 Kč
	VacuShape + kardio + Vibra + Lymfo	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	1	7 200 Kč	2	15 200 Kč
Permanentka na dalších 10 vstupů	Vibrační trenažér + kardio	1	750 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	9	6 750 Kč
	VacuShape + kardio	1	1 800 Kč	1	1 800 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	11	19 800 Kč
	VacuShape + kardio + vibrační trenažér	2	4 600 Kč	1	2 300 Kč	1	2 300 Kč	5	10 350 Kč	24	54 050 Kč
	Lymfodrenáž 1 hod	2	5 000 Kč	1	2 500 Kč	1	2 500 Kč	3	6 750 Kč	20	49 250 Kč
	VacuShape + kardio + Lymfo	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč
	VacuShape + kardio + Vibra + Lymfo	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč
1 měs.	Kardio zóna	2	1 400 Kč	1	700 Kč	1	700 Kč	4	2 520 Kč	21	14 420 Kč
3 měs.	Kardio zóna	0	0 Kč	0	0 Kč	0	0 Kč	3	4 320 Kč	9	13 920 Kč
	Celkem	42	92 000 Kč	31	64 250 Kč	20	41 450 Kč	64	152 010 Kč	1 425 360 Kč	
						Prosinec suma:		84	193 460 Kč		

Tabulka č. 23: Přehled předpokládaných měsíčních příjmů v roce 2010. (Zdroj: vlastní zpracování)

5.6.4 Plánovaná rozvaha

Zahajovací rozvaha k datu 1. 3. 2010 bude následující:

Zahajovací rozvaha

AKTIVA		PASIVA	
Dlouhodobý majetek	0 Kč	Vlastní kapitál	1 550 000 Kč
Oběžná aktiva	1 550 000 Kč	Základní kapitál	1 550 000 Kč
Bankovní účet	1 550 000 Kč	Cizí zdroje	0 Kč
AKTIVA CELKEM	1 550 000 Kč	PASIVA CELKEM	1 550 000 Kč

Tabulka č. 24: Zahajovací rozvaha. (Zdroj: vlastní zpracování)

Jak je vidět, základní kapitál je ve výši 1 550 000,- Kč a byl složen v hotovosti na bankovní účet. V měsíci březnu bude založena živnost a začne se postupně opravovat a vybavovat studio.

Konečnou plánovanou rozvahu pro rok 2010 jsem sestavila ve zkráceném rozsahu. Obsahuje pouze položky týkající se mého podnikání. Do souboru samostatných movitých věcí jsem zařadila veškeré zařízení prostor s pořizovací cenou vyšší než 10 000,- Kč. Do položky zhodnocení budovy jsem zařadila vybudování sociálního zařízení, ostatní stavební úpravy byly zaúčtovány jako opravy, proto se v rozvaze nepromítnou.

Označení	AKTIVA	2010		
		Brutto	Korekce	Netto
	AKTIVA CELKEM	1 393 914 Kč	101 905 Kč	1 327 009 Kč
B.	Dlouhodobý majetek	692 810 Kč	101 905 Kč	625 905 Kč
B. I.	DNM	10 000 Kč	5 000 Kč	5 000 Kč
B. I. 3.	Software	10 000 Kč	5 000 Kč	5 000 Kč
B. II.	DHM	682 810 Kč	96 905 Kč	620 905 Kč
B. II. 2.	Budova - zhodnocení	50 000 Kč	15 000 Kč	35 000 Kč
	3. Samostatné movité věci	682 810 Kč	96 905 Kč	585 905 Kč
C.	Oběžná aktiva	701 104 Kč	0 Kč	701 104 Kč
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	701 104 Kč	0 Kč	701 104 Kč
C. IV. 1.	Peníze	11 104 Kč	0 Kč	11 104 Kč
	2. Bankovní účet	690 000 Kč	0 Kč	690 000 Kč

Tabulka č. 25: Rozvaha - Aktiva. (Zdroj: vlastní zpracování)

Označení	PASIVA	2010
	PASIVA CELKEM	1 327 009 Kč
A.	Vlastní kapitál	1 295 194 Kč
A.I.	Základní kapitál	1 550 000 Kč
A.I. 1.	Základní kapitál	1 550 000 Kč
A. IV.	Výsledek hospodaření min. let	0 Kč
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk mi. let	0 Kč
2.	Neuhrazená ztráta min. let	0 Kč
A. V.	Výsledek hosp. běžné obd.	-254 806 Kč
B.	Cizí zdroje	31 815 Kč
B. III.	Krátkodobé závazky	31 815 Kč
B. III. 5.	Závazky k zaměstnancům	21 520 Kč
6.	Závazky ze soc. zab. a zdr. poj.	10 295 Kč

Tabulka č. 26: Rozvaha - Pasiva. (Zdroj: vlastní zpracování)

5.6.5 Plánovaný výkaz zisku a ztrát

Pro mé účely sestavím pouze zkrácený výkaz zisku a ztrát, který bude obsahovat pouze položky týkající se mého podnikání.

Označení	Výkaz zisku a ztrát	2010
I.	Tržby za prodej zboží	1 425 360 Kč
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	1 276 926 Kč
+	Obchodní marže	148 434 Kč
C.	Osobní náklady	286 335 Kč
E.	Odpisy DNM a DHM	116 905 Kč
*	Provozní výsledek hospodaření	-254 806 Kč
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	0 Kč
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	-254 806 Kč

Tabulka č. 27: Výkaz zisku a ztrát. (Zdroj: vlastní zpracování)

5.6.6 Plánovaný výkaz peněžních toků

Výkaz peněžních toků pro rok 2010 uvedu po jednotlivých měsících, kde bude přesně uvedeno, k jakým příjmům a výdajům v jednotlivých měsících došlo.

	CASH FLOW	Březen	Duben	Květen	Červen	Červenec	Srpen	Září	Říjen	Listopad	Prosinec	Celkem
+	Stav peněz na začátku roku	1 550 000 Kč										1 550 000 Kč
+	Tržby	0 Kč	176 650 Kč	156 200 Kč	185 300 Kč	241 450 Kč	200 800 Kč	115 250 Kč	92 000 Kč	64 250 Kč	193 460 Kč	1 425 360 Kč
=	Příjem celkem	1 550 000 Kč	176 650 Kč	156 200 Kč	185 300 Kč	241 450 Kč	200 800 Kč	115 250 Kč	92 000 Kč	64 250 Kč	193 460 Kč	2 975 360 Kč
-	Založení živnosti	1 500 Kč										1 500 Kč
-	Pojištění	2 922 Kč										2 922 Kč
-	Nájem	39 000 Kč	39 000 Kč	39 000 Kč	39 000 Kč	39 000 Kč	39 000 Kč	39 000 Kč	39 000 Kč	39 000 Kč	39 000 Kč	390 000 Kč
-	Služby + zálohy energie	6 000 Kč	6 000 Kč	6 000 Kč	6 000 Kč	6 000 Kč	6 000 Kč	6 000 Kč	6 000 Kč	6 000 Kč	6 000 Kč	60 000 Kč
-	Mzdy			28 483 Kč	28 483 Kč	28 483 Kč	28 483 Kč	28 483 Kč	28 483 Kč	28 483 Kč	28 483 Kč	227 864 Kč
-	Sociální podnikatele			1 731 Kč	1 731 Kč	1 731 Kč	1 731 Kč	1 731 Kč	1 731 Kč	1 731 Kč	1 731 Kč	13 848 Kč
-	Zdravotní podnikatele			1 601 Kč	1 601 Kč	1 601 Kč	1 601 Kč	1 601 Kč	1 601 Kč	1 601 Kč	1 601 Kč	12 808 Kč
-	Stavební úpravy	212 440 Kč										212 440 Kč
-	Propagace	48 852 Kč										48 852 Kč
-	Zařízení	166 520 Kč										166 520 Kč
-	Stroje	628 710 Kč										628 710 Kč
-	Leasing	264 180 Kč	13 288 Kč	13 288 Kč	13 288 Kč	13 288 Kč	13 288 Kč	13 288 Kč	13 288 Kč	13 288 Kč	13 288 Kč	383 772 Kč
-	Elektronika	54 000 Kč										54 000 Kč
-	Čisticí prostředky	500 Kč	500 Kč	500 Kč	500 Kč	500 Kč	500 Kč	500 Kč	500 Kč	500 Kč	500 Kč	5 000 Kč
-	Přípravky na údržbu strojů	990 Kč	990 Kč	990 Kč	990 Kč	990 Kč	990 Kč	990 Kč	990 Kč	990 Kč	990 Kč	9 900 Kč
-	Krémy	8 300 Kč	800 Kč	800 Kč	800 Kč	800 Kč	800 Kč	800 Kč	800 Kč	800 Kč	800 Kč	15 500 Kč
-	Iontové nápoje	3 000 Kč	3 000 Kč	3 000 Kč	3 000 Kč	3 000 Kč	3 000 Kč	3 000 Kč	3 000 Kč	3 000 Kč	3 000 Kč	30 000 Kč
-	Internet + telefon		1 000 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	9 000 Kč
-	Rozhlasový poplatek		45 Kč	45 Kč	45 Kč	45 Kč	45 Kč	45 Kč	45 Kč	45 Kč	45 Kč	405 Kč
-	Televizní poplatek		135 Kč	135 Kč	135 Kč	135 Kč	135 Kč	135 Kč	135 Kč	135 Kč	135 Kč	1 215 Kč
=	Výdaje celkem	1 436 914 Kč	64 758 Kč	96 573 Kč	96 573 Kč	96 573 Kč	96 573 Kč	96 573 Kč	96 573 Kč	96 573 Kč	96 573 Kč	2 274 256 Kč
	Cash Flow	113 086 Kč	111 892 Kč	59 627 Kč	88 727 Kč	144 877 Kč	104 227 Kč	18 677 Kč	-4 573 Kč	-32 323 Kč	96 887 Kč	701 104 Kč

Tabulka č. 28: Výkaz cash flow. (Zdroj: vlastní zpracování)

5.6.7 Výhled na příštích 5 letech

V této části uvedu přehled předpokládaných výdajů, příjmů a nákladů v následujících 5 letech. Sestavím rozvahu, výkaz zisku a ztrát a výkaz peněžních toků na následujících 5 let. Náklady jsou v prvním roce vysoké kvůli drahému nákupu strojů. V příštích letech jsou náklady vyrovnané a rovnají se trochu navýšeným měsíčním mzdám a poté i nájmu, služeb a některých dalších položek.

Označení	AKTIVA	2010	2011	2012	2013	2014
		Netto	Netto	Netto	Netto	Netto
	AKTIVA CELKEM	1 327 009 Kč	1 658 383 Kč	2 078 155 Kč	2 402 967 Kč	2 747 831 Kč
B.	Dlouhodobý majetek	625 905 Kč	455 416 Kč	334 927 Kč	225 938 Kč	120 949 Kč
B. I.	DNM	5 000 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
B. I. 3.	Software	5 000 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
B. II.	DHM	620 905 Kč	455 416 Kč	334 927 Kč	225 938 Kč	120 949 Kč
B. II. 2.	Budova - zhodnocení	35 000 Kč	19 500 Kč	4 000 Kč	0 Kč	0 Kč
3.	Samostatné movité věci	585 905 Kč	435 916 Kč	330 927 Kč	225 938 Kč	120 949 Kč
C.	Oběžná aktiva	701 104 Kč	1 202 967 Kč	1 743 228 Kč	2 177 029 Kč	2 626 882 Kč
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	701 104 Kč	1 202 967 Kč	1 743 228 Kč	2 177 029 Kč	2 626 882 Kč
C. IV. 1.	Peníze	11 104 Kč	17 967 Kč	23 228 Kč	22 029 Kč	26 882 Kč
2.	Bankovní účet	690 000 Kč	1 185 000 Kč	1 720 000 Kč	2 155 000 Kč	2 600 000 Kč

Tabulka č. 29: Rozvaha – AKTIVA – v následujících 5 letech. (Zdroj: vlastní zpracování)

Označení	PASIVA	2010	2011	2012	2013	2014
	PASIVA CELKEM	1 327 009 Kč	1 658 383 Kč	2 078 155 Kč	2 402 967 Kč	2 747 831 Kč
A.	Vlastní kapitál	1 295 194 Kč	1 574 440 Kč	1 970 469 Kč	2 303 035 Kč	2 642 830 Kč
A. I.	Základní kapitál	1 550 000 Kč	1 550 000 Kč	1 550 000 Kč	1 550 000 Kč	1 550 000 Kč
A. I. 1.	Základní kapitál	1 550 000 Kč	1 550 000 Kč	1 550 000 Kč	1 550 000 Kč	1 550 000 Kč
A. IV.	Výsledek hospodaření min. let	0 Kč	-254 806 Kč	24 440 Kč	420 469 Kč	753 035 Kč
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk min. let	0 Kč	0 Kč	24 440 Kč	420 469 Kč	753 035 Kč
2.	Neuhrazená ztráta min. let	0 Kč	-254 806 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
A. V.	Výsledek hosp. běžné obd.	-254 806 Kč	279 246 Kč	396 029 Kč	332 565 Kč	339 795 Kč
B.	Cizí zdroje	31 815 Kč	34 664 Kč	37 798 Kč	41 245 Kč	45 037 Kč
B. III.	Krátkodobé závazky	31 815 Kč	34 664 Kč	37 798 Kč	41 245 Kč	45 037 Kč
B. III. 5.	Závazky k zaměstnancům	21 520 Kč	23 672 Kč	26 040 Kč	28 644 Kč	31 509 Kč
6.	Závazky ze soc. zab. a zdr. Poj.	10 295 Kč	10 992 Kč	11 758 Kč	12 601 Kč	13 528 Kč
7.	Stát - daňové závazky	0 Kč	49 279 Kč	69 888 Kč	58 688 Kč	59 964 Kč

Tabulka č. 30: Rozvaha – PASIVA – v následujících 5 letech. (Zdroj: vlastní zpracování)

Označení	VZaZ	2010	2011	2012	2013	2014
I.	Tržby za prodej zboží	1 425 360 Kč	1 725 000 Kč	1 850 000 Kč	1 900 000 Kč	1 950 000 Kč
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	1 276 926 Kč	810 018 Kč	810 018 Kč	904 818 Kč	904 818 Kč
+	Obchodní marže	148 434 Kč	914 982 Kč	1 039 982 Kč	995 182 Kč	1 045 182 Kč
C.	Osobní náklady	286 335 Kč	415 968 Kč	453 576 Kč	494 940 Kč	540 434 Kč
E.	Odpisy DNM a DHM	116 905 Kč	170 489 Kč	120 489 Kč	108 989 Kč	104 989 Kč
*	Provozní výsledek hospodaření	-254 806 Kč	328 525 Kč	465 917 Kč	391 253 Kč	399 759 Kč
Q.	Daň z příjmu za běžnou činnost 15%	0 Kč	49 279 Kč	69 888 Kč	58 688 Kč	59 964 Kč
***	Výsl. hospodaření za účetní období (+/-)	-254 806 Kč	279 246 Kč	396 029 Kč	332 565 Kč	339 795 Kč

Tabulka č. 31: Výkaz zisku a ztrát v následujících 5 letech. (Zdroj: vlastní zpracování)

	CASH FLOW	2010	2011	2012	2013	2014
+	Stav peněz na začátku roku	1 550 000 Kč	701 104 Kč	1 202 967 Kč	1 743 228 Kč	2 177 029 Kč
+	Tržby	1 425 360 Kč	1 725 000 Kč	1 850 000 Kč	1 900 000 Kč	1 950 000 Kč
=	Příjem celkem	2 975 360 Kč	2 426 104 Kč	3 052 967 Kč	3 643 228 Kč	4 127 029 Kč
-	Založení živnosti	1 500 Kč				
-	Pojištění	2 922 Kč	2 922 Kč	2 922 Kč	2 922 Kč	2 922 Kč
-	Nájem	390 000 Kč	468 000 Kč	468 000 Kč	528 000 Kč	528 000 Kč
-	Služby + zálohy energie	60 000 Kč	72 000 Kč	72 000 Kč	96 000 Kč	96 000 Kč
-	Mzdy	227 864 Kč	373 135 Kč	410 458 Kč	451 509 Kč	496 657 Kč
-	Sociální podnikatele	13 848 Kč	20 772 Kč	20 772 Kč	20 772 Kč	20 772 Kč
-	Zdravotní podnikatele	12 808 Kč	19 212 Kč	19 212 Kč	19 212 Kč	19 212 Kč
-	Stavební úpravy	212 440 Kč				
-	Propagace	48 852 Kč	30 000 Kč	30 000 Kč	30 000 Kč	30 000 Kč
-	Zařízení	166 520 Kč				
-	Stroje	628 710 Kč				
-	Leasing	383 772 Kč	159 456 Kč	159 456 Kč	159 456 Kč	159 456 Kč
-	Elektronika	54 000 Kč				
-	Čisticí prostředky	5 000 Kč	6 000 Kč	6 000 Kč	7 200 Kč	7 200 Kč
-	Přípravky na údržbu strojů	9 900 Kč	11 880 Kč	11 880 Kč	13 080 Kč	13 080 Kč
-	Krémy	15 500 Kč	9 600 Kč	9 600 Kč	12 000 Kč	12 000 Kč
-	Iontové nápoje	30 000 Kč	36 000 Kč	36 000 Kč	42 000 Kč	42 000 Kč
-	Internet + telefon	9 000 Kč	12 000 Kč	12 000 Kč	12 000 Kč	12 000 Kč
-	Rozhlasový poplatek	405 Kč	540 Kč	540 Kč	540 Kč	540 Kč
-	Televizní poplatek	1 215 Kč	1 620 Kč	1 620 Kč	1 620 Kč	1 620 Kč
-	Daň z příjmu 15%			49 279 Kč	69 888 Kč	58 688 Kč
=	Výdaje celkem	2 274 256 Kč	1 223 137 Kč	1 309 739 Kč	1 466 199 Kč	1 500 147 Kč
	Cash Flow	701 104 Kč	1 202 967 Kč	1 743 228 Kč	2 177 029 Kč	2 626 882 Kč

Tabulka č. 32: Výkaz peněžních toků v následujících 5 letech. (Zdroj: vlastní zpracování)

5.7 Zhodnocení efektivnosti projektu

Pro zhodnocení efektivnosti projektu jsem se rozhodla použít dvě metody, a to výpočet čisté současné hodnoty, která se považuje za nejpřesnější hodnotící kritérium a pak také dobu návratnosti investice, abych věděla, kdy se mi vložený kapitál vrátí. Tuto metodu vypočítám ve dvou variantách, první bude respektovat faktor času a druhá nebude respektovat faktoru času.

5.7.1 Čistá současná hodnota

Abych mohla stanovit úrokovou míru, je potřeba vypočítat vážený průměr nákladů na kapitál tzv. WACC. Nemám žádný úročený cizí kapitál, jen závazky z obchodních vztahů, proto se pravá část vzorce rovná 0. Náklady na vlastní kapitál (r_{VK}) jsem stanovila na hodnotu 13,14%¹⁸. Tuto hodnotu jsem zjistila na Ministerstvu průmyslu a obchodu jako průměrnou hodnotu nákladů na vlastní kapitál u služeb. Výpočet je pak následující:

$$WACC = \frac{VK}{K} * r_{VK} + \frac{CK}{K} * r_{CK} * (1 - T)$$

$$WACC = \frac{1295194}{1327009} * 0,1314 + \frac{31815}{1327009} * 0 * (1 - 0,19)$$

$$WACC = 0,9761 * 0,1314 = 0,1282 \dots 12,82\%$$

Náklady na kapitál jsou tedy 12,82%. Tuto hodnotu dosadím za úrokovou míru ve výpočtu čisté současné hodnoty. Jelikož chci, aby se mi vrátil vložený kapitál v hodnotě 1 550 000,- Kč, budu pro tento výpočet uvažovat hodnoty cash flow, které nezahrnují počáteční stav peněz v této výši, ale pouze příjmy z prodeje služeb a výdaje. Cash flow pro tento výpočet bude následující:

¹⁸ MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2008*. [online]. © 2005. [cit. 2009-01-11]. Dostupný z [www: <http://www.mpo.cz/dokument66391.html>](http://www.mpo.cz/dokument66391.html).

	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
příjmy	1 425 360 Kč	1 725 000 Kč	1 850 000 Kč	1 900 000 Kč	1 950 000 Kč
výdaje	2 274 256 Kč	1 223 137 Kč	1 309 739 Kč	1 466 199 Kč	1 500 147 Kč
CF	-848 896 Kč	501 863 Kč	540 261 Kč	433 801 Kč	449 853 Kč

Tabulka č. 33: CF pro výpočet ČSH. (Zdroj: vlastní zpracování)

$$\check{S}H_{1.rok} = \frac{-848896}{(1 + 0,1282)^1} = -752433,97 \text{ Kč}$$

$$\check{S}H_{2.rok} = \frac{501863}{(1 + 0,1282)^2} = 394287,48 \text{ Kč}$$

$$\check{S}H_{3.rok} = \frac{540261}{(1 + 0,1282)^3} = 376223, - \text{ Kč}$$

$$\check{S}H_{4.rok} = \frac{433801}{(1 + 0,1282)^4} = 267760,29 \text{ Kč}$$

$$\check{S}H_{5.rok} = \frac{449853}{(1 + 0,1282)^5} = 246116,17 \text{ Kč}$$

$$\check{S}H = 531953, - \text{ Kč}$$

Čistá současná hodnota v každém roce, kromě prvního, kdy bude uskutečněna investice, vychází kladně, celková hodnota ČSH se rovná 531 953,- Kč, tudíž projekt je při dané úrokové míře realizovatelný.

5.7.2 Doba návratnosti investice

Dobu návratnosti investice vypočítám pro srovnání jak s faktorem času, tak i bez faktoru času. Doba návratnosti respektující faktor času se vypočítá jako kumulované diskontované CF, při výpočtu nerespektující faktor času se používá kumulace nediskontovaného CF.

	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
příjmy	1 425 360 Kč	1 725 000 Kč	1 850 000 Kč	1 900 000 Kč	1 950 000 Kč
výdaje	2 274 256 Kč	1 223 137 Kč	1 309 739 Kč	1 466 199 Kč	1 500 147 Kč
CF	-848 896 Kč	501 863 Kč	540 261 Kč	433 801 Kč	449 853 Kč
kumul. CF	-848 896 Kč	-347 033 Kč	193 228 Kč	627 029 Kč	1 076 882 Kč

Tabulka č. 34: Doba návratnosti investice – nediskontované CF. (Zdroj: vlastní zpracování)

Při nerespektování faktoru času vychází, že se vložená investice vrátí za 2 roky, 7 měsíců a zhruba 21 dní.

Při respektování faktoru času se investice vrátí za 2 roky, 11 měsíců a skoro 13 dní. Viz tabulka níže:

	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
Příjmy	1 425 360 Kč	1 725 000 Kč	1 850 000 Kč	1 900 000 Kč	1 950 000 Kč
Výdaje	2 274 256 Kč	1 223 137 Kč	1 309 739 Kč	1 466 199 Kč	1 500 147 Kč
CF	-848 896 Kč	501 863 Kč	540 261 Kč	433 801 Kč	449 853 Kč
Disk. CF	-752 434 Kč	394 287 Kč	376 223 Kč	267 760 Kč	246 116 Kč
Kumul. disk. CF	-752 434 Kč	-358 146 Kč	18 077 Kč	285 837 Kč	531 953 Kč

Tabulka č. 35: Doba návratnosti investice – diskontované CF. (Zdroj: vlastní zpracování)

Doba návratnosti i s ohledem na faktor času je nižší než doba používání majetku, proto je projekt přijatelný.

5.8 *Harmonogram*

Harmonogram realizace podnikatelského plánu bude následující:

- **2. týden v únoru:** – prohlídka a výběr prostor k pronájmu
 - hledání a domluva odpovědného vedoucího
- **3. týden v únoru:** – podepsání smlouvy o pronájmu prostor od 1. 3. 2010
 - objednání fitness strojů – doba dodání 4 týdny
 - vyřízení leasingové smlouvy na koupi strojů VacuShape
- **4. týden v únoru:** – objednání řemeslníků na provedení stavebních úprav – zařízení koupelny, toalet, položení podlahy, výmalba a další.
 - objednání vybavení do koupelen a toalet
 - objednání klimatizace
- **1. týden v březnu:** – vyřízení živnostenského oprávnění
 - nástup řemeslníků na stavební úpravy – vybudování koupelky, toalety, položení podlahy a zabudování klimatizační jednotky
 - objednání vybavení do šatny a recepce
- **2. týden v březnu:** – nástup řemeslníků na výmalbu
 - kompletace šatny a recepce
 - jednání s reklamní agenturou o vytvoření designu a loga
- **3. týden v březnu:** – nákup elektroniky a zrcadel
 - osazení elektroniky a zrcadel

– tvorba webových stránek

- **4. týden v březnu:** – dovoz a instalace fitness strojů

– vytvoření celkového designu studia

– nafocení studia a vytvoření fotogalerie na webových stránkách

– tvorba letáčků

– zadání inzerce

– spuštění webových stránek

– zadání vytvoření návrhu reklamy na autě

- **1. týden v dubnu:** – 1. 4. 2010 – otevření studia

– vytvoření reklamy na autě

5.9 Předpokládaný budoucí vývoj podniku

Pokud se studiu bude dařit a bude zájem o další doplňkové služby, budu se snažit zákaznicím ve všem vyhovět.

Jednou z nabízených doplňkových služeb by mohlo být hlídání dětí během cvičení maminky dítěte. Prostor by byl vymezen vedle recepcce, kde by byl vytvořen dětský koutek. Hlídání dětí bych zajišťovala já, v případě, že by studio dost vydělávalo, mohla by být na tuto službu najata další zaměstnankyně. Tato služba by byla na objednání dopředu, abych věděla, kdy ve studiu být. Díky této službě by mohlo dojít k zaplnění dopoledních hodin, které bývají obecně méně objednávány z důvodu povinnosti chodit do zaměstnání nebo do školy.

Další službou, kterou zvažuji, je poradenství ve výživě. Na toto poradenství bych si musela udělat příslušný kurz. Pokud by ale o tuto službu byl zájem, jsem ochotna si kurz zaplatit. Součástí by byla analýza jídelníčku a pohybových aktivit, doporučení, co

jíst a co ne, sestavení nového jídelníčku a cvičebního plánu. Před sestavením plánu by byla klientka změřena speciálním přístrojem In Body, který detailně měří celé složení těla s grafickým výstupem. Po uplynutí určité doby dodržování sestaveného plánu by došlo k opětovnému změření tímto přístrojem a zjištění výsledků.

Pokud by byl velký zájem o cvičení a kapacita by již nedostačovala, mohly by se dokoupit další stroje, o které by byl největší zájem.

Co se týče oblasti poskytování lymfodrenáží, jako doplňkové služby bych mohla zavést i další klasické ruční masáže. Na tuto službu by ale musela být najata další pracovní síla v podobě masérky či maséra.

Aby mohlo být studio rozšířeno o tyto další služby, je nezbytnou podmínkou, aby již na začátku podnikání byl najat dostatečně velký prostor a ve velmi dobré lokalitě. Případné stěhování do jiných prostor by přineslo zbytečné komplikace a možná i částečnou ztrátu stálých klientek.

Mým snem je vytvoření komplexního wellness a fitness studia pro ženy, kde by jim byl poskytnut veškerý komfort. Součástí studia by bylo fitness, masáže, kosmetika, kadeřnictví, manikúra, wellness v podobě vířivky, popřípadě i sauny a možnost konzultace s vizážistkou. Mojí vizí by bylo, že by k nám žena přišla a moje zaměstnankyně by se o ni celou postaraly. Mohla by si zacvičit a hubnout, dát si relaxační koupel, poté masáž a než by odešla, kadeřnice by ji učesala, nehtařka udělala nové nehty a kosmetička ji třeba netradičně nalíčila. Přišla by žena zničená z každodenních povinností a odešla by úplně nová, zrelaxovaná a krásně upravená. V tomto případě by v nabídce mohly být služby, kdy by si klientka zaplatila měsíční přeměnu, během té doby, by něco zhubla, vizážistka by jí poradila s vlasy, líčením i oblékáním a podle toho by ji pak kadeřnice a kosmetička upravily. Žena by byla vyfocena před a po proměně. Mohly by se také pořádat soutěže o nejlepší přeměnu atd. Cílem by bylo poskytnout ženě veškerý servis, aby se u nás cítila dobře a ráda se k nám vracela. Bohužel toto ale zůstane asi jen mým snem, protože na zařízení takto komplexního studia bych potřebovala větší množství peněz a perfektní prostory, abych toto mohla uskutečnit.

6 ZÁVĚR

Cílem mé diplomové práce bylo vypracovat ucelený podnikatelský plán na založení menšího fitness studia pro ženy, které se bude od ostatních lišit nabízenými službami, mezi něž patří speciální stroje pracující na principu podtlaku, které napomáhají rychlejšímu hubnutí a odbourávání celulitidy. Dalšími netradičními stroji jsou vibrační plošiny, které jsou v dnešní době zejména u žen velkým hitem. Jako podporu k odstranění celulitidy je ve studiu přístroj na lymfodrenáži.

Práce se skládá z několika částí. V první části jsem se věnovala vymezení problému a stanovení cílů práce. Druhou část jsem věnovala analytické části, kde jsem se zaměřila zejména na analýzu konkurence. Zjistila jsem, že studií, které nabízejí podobné služby a jsou srovnatelné i rozsahem, se v Brně nacházejí 2, 3. studio je zaměřeno zejména na posilování a jako doplněk má jeden stroj pracující s podtlakem. Mezi další konkurenci patří pár studií, které mají tento stroj jen jako doplněk například v kadeřnictví, proto tyto malé studia nepovažuji za přímou konkurenci, protože jejich hlavní činnost je zaměřena na jiný obor podnikání. Hlavní 2 konkurenční studia jsou obě umístěna v městské části Brno – Lesná a jsou dostatečně daleko od mého plánovaného místa podnikání. Ceny nabízených služeb v těchto stávajících konkurenčních studiích jsou srovnatelné či úplně shodné (např. cvičení na VacuShape).

Další část práce jsem věnovala teoretickým východiskům, popsala jsem zde, co je to podnikání, jaké vlastnosti by měl mít úspěšný podnikatel, dále jsem se věnovala podnikatelskému plánu, jaké jsou druhy a co by měl obsahovat. Poté jsem se věnovala použitým analýzám v analytické části, a to SLEPT analýze a Porterovu modelu pěti konkurenčních sil. V další části jsem popsala právní formy podnikání, nejdůležitější kritéria jsem shrnula do přehledné tabulky, a poté se věnovala jen dvěma zvažovaným právním formám podnikání, a to živnosti a společnosti s ručením omezeným. V poslední části jsem popsala zdroje financování a metody hodnocení ekonomické efektivnosti projektu.

Čtvrtá část se věnuje té nejdůležitější části práce a tou je samotný návrh realizace podnikatelského plánu. Nejdříve jsem zvážila, která právní forma podnikání bude pro

mne nejlepší, a na základě určitých kritérií jsem se nakonec rozhodla pro založení živnosti. S tím jsou ale spojeny určité podmínky, které musí být splněny, mezi ně patří také odborná způsobilost, kterou pro provozování fitness centra bohužel nemám, proto jsem musela řešit také odpovědného vedoucího, díky němuž živnostenské oprávnění mohu dostat.

Poté jsem se věnovala velmi důležité části, kterou byl marketingový mix. Podrobně jsem popsala, jak bude studio zařízeno a jak bude služba probíhat. Stanovila jsem podrobný ceník nabízených služeb, kde jsem využila rabatové politiky v podobě slev na permanentky na více vstupů. V této části jsem popsala také plánované místo provozování služeb, připojila jsem i fotografie tohoto místa a výši nájemného. Poté jsem řešila propagaci, kde navrhuji nejdříve vytvořit design a logo, pod kterými se bude studio prezentovat, poté vytvořit webové stránky, před otevřením a po otevření inzerovat v brněnských zpravodajích a v týdeníku Sedmička. Zároveň by měl probíhat také roznos letáčků. Jako bonus bude reklama umístěna také na mém autě, protože po Brně jezdím docela často, takže by tato reklama mohla mít velký efekt.

Organizační struktura je velmi jednoduchá, protože studio povedu já, bude zde stanovený odpovědný vedoucí a 3 zaměstnankyně, které budou pracovat jedna na plný úvazek, druhá na částečný a třetí bude pracovat na dohodu o provedení práce.

Poslední částí návrhu je úplně nejdůležitější část a to finanční. Zde byly popsány veškeré výdaje, které budou potřeba na založení studia, měsíční výdaje, ale také předpokládané příjmy. První jsem uvažovala 3 různé sestavy fitness strojů, poté jsem vybrala pouze 2, pro které jsem sestavila zakladatelský rozpočet. U druhé varianty, která se měla skládat ze strojů Kettler a vibračních plošin Power Plate, jsem zjistila, že pořizovací náklady jsou hodně vysoké a na založení bych nesehnala peníze, protože jako začínající podnikatelka bohužel úvěr nedostanu. Proto jsem se rozhodla zabývat pouze první variantou s použitím strojů i vibračních plošin od společnosti inSPORTline. Poté byla sestavena rozvaha, výkaz zisku a ztrát a také výkaz peněžních toků. Všechny tyto výkazy jsou vzájemně propojeny, proto musí částky sedět. Data z těchto výkazů jsem pak použila pro výpočty čisté současné hodnoty a doby návratnosti investice. Zjistila jsem, že se vložené peníze vrátí již 3. rok od začátku podnikání.

Poslední část jsem věnovala předpokládanému harmonogramu založení studia, kdy v únoru a březnu bude studio zařizováno a k 1. 4. 2010 by mělo být připraveno k otevření, a předpokládanému budoucímu vývoji, kde jsem popsala také můj sen, jak bych si přála, aby studio v budoucnu vypadalo, respektive, jaké všechny služby by poskytovalo. Bohužel se ale obávám, že na založení studia poskytující tak rozsáhlé služby nebudu mít peníze.

Závěrem bych chtěla říci, že pokud se v blízké době neobjeví další konkurence, která by tento projekt mohla ohrozit a seženu dostatek peněz na otevření, chtěla bych tento projekt realizovat, protože bude rentabilní a ve finále by tato činnost mohla být docela výdělečná.

7 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

7.1 Knižní publikace

- [1] **BLACKWELL, E.** *Podnikatelský plán*. Praha: Readers International Prague, 1993. 134 s. ISBN 80-901454-1-8.
- [2] **FORET, M.** *Marketing: základy a principy*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2003. 199 s. ISBN 80-722-6888-0.
- [3] **FOTR, J., SOUČEK, I.** *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.
- [4] **HISRICH, Robert D.** *Založení a řízení nového podniku*. 1. vyd. Praha: Victoria Publishing, 1996. 501 s. ISBN 80-85865-07-6.
- [5] **KEŘKOVSKÝ, M., VYKYPĚL, O.** *Strategické řízení: teorie pro praxi*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2002. 172 s. ISBN 80-7179-578-X.
- [6] **KOCMANOVÁ, A.** *Ekonomika podniku 1. díl: studijní text pro kombinovanou formu studia*. 1. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2005. 68 s. ISBN 80-214-3016-8.
- [7] **KOCMANOVÁ, A.** *Ekonomika podniku 2. díl: studijní text pro kombinovanou formu studia*. 1. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2005. 63 s. ISBN 80-214-3017-6.
- [8] **KONEČNÝ, M.** *Podniková ekonomika*. 6. přeprac. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2007. 184 s. ISBN 978-80-214-3465-3.
- [9] **KORÁB, V., PETERKA, J., REŽŇÁKOVÁ, M.** *Podnikatelský plán*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0.

- [10] **KORÁB, V., MIHALISKO, M.** *Založení a řízení společnosti: Společnost s ručením omezením, Komanditní společnost, Veřejná obchodní společnost.* 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. 252 s. ISBN 80-251-0592-X.
- [11] **KROH, M.** *Jak si vzít úvěr.* 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 1999. 154 s. ISBN 80-7169-617-X.
- [12] **NOVOTNÁ, I.** *Zápisky z předmětu Strategický management.* LS 2009.
- [13] **REŽŇÁKOVÁ, M.** *Finanční management 1. díl: studijní text pro kombinovanou formu studia.* 3. akt. a rozšířené vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2005. 125 s. ISBN 80-214-3035-4.
- [14] **REŽŇÁKOVÁ, M.** *Finanční management 2. díl: studijní text pro kombinovanou formu studia.* 3. akt. a rozšířené vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2005. 119 s. ISBN 80-214-3036-2.
- [15] **STRUCK, U.** *Přesvědčivý podnikatelský plán: předpoklad získání potřebného kapitálu.* 1. vyd. Praha: Management Press, 1992. 136 s. ISBN 80-85603-12-8.
- [16] **VEBER, J., SRPOVÁ, J.** *Podnikání malé a střední firmy.* 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 304 s. ISBN 80-247-1069-2.
- [17] **VEBER, J., SRPOVÁ, J.** *Podnikání malé a střední firmy.* 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. 311 s. ISBN 978-80-247-2409-6.

7.2 Internetové zdroje

- [18] **BRNO.** *Obyvatelstvo a pracovní síla.* [online] © 2009. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z [www](http://www.bрно.cz/index.php?nav01=112&nav02=1627&nav03=1632): <<http://www.bрно.cz/index.php?nav01=112&nav02=1627&nav03=1632>>.
- [19] **BRNO.** *Jaké podmínky musí žadatel o živnostenské oprávnění splňovat?* [online] © 2009. [cit. 2009-12-05]. Dostupný z [www](http://www.bрно.cz):

<<http://www2.brno.cz/index.php?nav01=2226&nav02=1031&nav03=16727&nav04=2842>>.

- [20] **BUSINESS CENTER.** *Příloha č. 2 k zákonu č. 455/1991 Sb. Živnosti vázané.* [online]. © 1998 - 2010. [cit. 2009-12-5]. Dostupný z [www](http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/priloha2.aspx): <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/priloha2.aspx>>.
- [21] **BUSINESS CENTER.** *Příloha č. 4 k zákonu č. 455/1991 Sb. Živnost volná (K § 25 odst. 2).* [online]. © 1998 - 2010. [cit. 2009-12-05]. Dostupný z [www](http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/priloha4.aspx): <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/priloha4.aspx>>.
- [22] **BUSINESS CENTER.** *Zákon o dani silniční.* [online]. © 1998 - 2010. [cit. 2009-11-05]. Dostupný z [www](http://business.center.cz/business/pravo/zakony/silnicnidan/zakon.aspx): <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/silnicnidan/zakon.aspx>>.
- [23] **BUSINESS CENTER.** *Zákon o daních z příjmů – část první.* [online]. © 1998 - 2010. [cit. 2009-11-05]. Dostupný z [www](http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij/cast1.aspx): <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij/cast1.aspx>>.
- [24] **BUSINESS CENTER.** *Zákon o daních z příjmů – část druhá.* [online]. © 1998 - 2010. [cit. 2009-11-05]. Dostupný z [www](http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij/cast2.aspx#par20b): <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij/cast2.aspx#par20b>>.
- [25] **BUSINESSINFO. CZ.** *Co obsahuje podnikatelský plán – zakončení.* [online] © 1997 – 2009. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z [www](http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/podnikatelsky-plan/co-obsahuje-podnikatelsky-plan-zakonce/1001521/39290/): <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/podnikatelsky-plan/co-obsahuje-podnikatelsky-plan-zakonce/1001521/39290/>>.
- [26] **BUSINESSINFO. CZ.** *Jak napsat podnikatelský plán.* [online] © 1997 – 2009. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z [www](http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/male-a-stredni-podnikani/jak-napsat-podnikatelsky-plan-obsah/1000503/38498/): <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/male-a-stredni-podnikani/jak-napsat-podnikatelsky-plan-obsah/1000503/38498/>>.

- [27] **ČSÚ.** *Meziroční pokles indexu spotřebitelských cen.* [online] © 2010. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z [www](http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cisc110909.doc): <<http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cisc110909.doc>>.
- [28] **ČSÚ JIHOMORAVSKÝ KRAJ.** *Míra nezaměstnanosti v Jihomoravském kraji k 30. září 2009.* [online] © 2010. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z [www](http://www.czso.cz/xb/redakce.nsf/i/mira_nezamestnanosti_v_jihomoravskem_kraji_k_30_zari_2009): <http://www.czso.cz/xb/redakce.nsf/i/mira_nezamestnanosti_v_jihomoravskem_kraji_k_30_zari_2009>.
- [29] **FATRA.** *Kolekce dřevo – Thermofix.* [online]. © 2010. [cit. 2009-12-10]. Dostupný z [www](http://www.lino-linoleum-thermofix.cz/): <<http://www.lino-linoleum-thermofix.cz/>>.
- [30] **FINANCE.** *DPH – předmět a plátce daně.* [online] © 2000 – 2010. [cit. 2009-11-05]. Dostupný z [www](http://www.finance.cz/dane-a-mzda/informace/dph/predmet-a-platce/): <<http://www.finance.cz/dane-a-mzda/informace/dph/predmet-a-platce/>>.
- [31] **FINANCE.** *Poplatník a předmět daně z příjmů fyzických osob.* [online]. © 2000 – 2010. [cit. 2009-11-05]. Dostupný z [www](http://www.finance.cz/dane-a-mzda/informace/dan-z-prijmu-tuzemsko-fyzicke-osoby-1/): <<http://www.finance.cz/dane-a-mzda/informace/dan-z-prijmu-tuzemsko-fyzicke-osoby-1/>>.
- [32] **HANY BANY.** *Ceník.* [online] © 2007. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z [www](http://www.fithanybany-brno-lesna.cz/cenik.php): <<http://www.fithanybany-brno-lesna.cz/cenik.php>>.
- [33] **HELAP.** *Recepce HOBIS.* [online]. © 2005. [cit. 2009-12-10]. Dostupný z [www](http://kancelarsky-nabytek-a-doplanky.helap.cz/kancelarsky-nabytek-hobis/recepce/c-3886/): <<http://kancelarsky-nabytek-a-doplanky.helap.cz/kancelarsky-nabytek-hobis/recepce/c-3886/>>.
- [34] **HOBIS.** *HOBIS Recepce.* [online]. © 2007. [cit. 2009-12-10]. Dostupný z [www](http://www.hobis.cz/cz/kancelarsky-nabytek-recepce/sortiment.htm): <<http://www.hobis.cz/cz/kancelarsky-nabytek-recepce/sortiment.htm>>.
- [35] **IDNES. CZ.** *Průměrná mzda v kraji stoupla na 21 494, dosáhne na ni ale jen třetina lidí.* [online] © 1999 – 2010. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z [www](http://zpravy.idnes.cz/prumerna-mzda-v-kraji-stoupla-na-21-nbsp-): <<http://zpravy.idnes.cz/prumerna-mzda-v-kraji-stoupla-na-21-nbsp->

494-dosahne-na-ni-ale-jen-tretina-lidi-159-/brno.asp?c=A090904_1251569
_brno_krc>.

- [36] **INSPORTLNE.** *Vše pro fitness.* [online]. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z
www: <<http://www.insportline.cz/fitness-1>>.
- [37] **IPODNIKATEL. CZ.** *Typy podnikatelského plánu.* [online] © 2008.
[cit. 2009-10-14]. Dostupný z www: <<http://ipodnikatel.cz/typy-podnikatelskeho-planu.html>>.
- [38] **JP KONTAKT.** *Šatní skříně montované.* [online]. © 2007. [cit. 2009-
12-10]. Dostupný z www: <<http://www.jp-kontakt.cz/satni-skrine-a-lavicky/satni-skrine-montovane/>>.
- [39] **KETTLER.** *Fitness.* [online]. © 2008. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z
www: <<http://www.kettler.cz/produkty/fitness/>>.
- [40] **LADIES' GYM STUDIO.** *Ceník.* [online] © 2007. [cit. 2009-10-14].
Dostupný z www: <<http://www.fitnessprozeny.cz/cenik.asp>>.
- [41] **LADY FIT&GYM.** *Ceník služeb.* [online] © 2009. [cit. 2009-10-14].
Dostupný z www: <<http://www.ladyfitgym.cz/cenik.htm>>.
- [42] **MATCHBALL.** *Produkty.* [online]. [cit. 2009-12-25]. Dostupný z www:
<<http://www.mball.cz/produkty-cs.html>>.
- [43] **NOVINKY. CZ.** *MMF vidí vývoj české ekonomiky hůř než před pár
měsíci.* [online] © 2003 – 2010. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z www:
<<http://www.novinky.cz/ekonomika/180354-mmf-vidi-vyvoj-ceske-ekonomiky-hur-nez-pred-par-mesici.html>>.
- [44] **PENÍZE. CZ.** *SCHVÁLENO: Jak se změní daně a dávky příští rok.*
[online]. © 2000 – 2008. [cit. 2009-10-17]. Dostupný z www:
<<http://www.penize.cz/59603-schvaleno-jak-se-zmeni-dane-a-davky-pristi-rok>>.

- [45] **PROSTOR WEB.** *Mapa vysokých škol v České Republice.* [online]. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z www: <http://www.prostorweb.cz/files/MAPA_Vysokych_skol_v_CR_2009_2010.pdf>.
- [46] **SEDMIČKA.** *Lokální inzerce.* [online]. © 2006 – 2009. [cit. 2009-12-25]. Dostupný z www: <<http://www.sedmicka.cz/inzerce/lokalni-inzerce/plosna-inzerce/formaty-a-cenik/?region=brno>>.
- [47] **SKLENÁŘSTVÍ BRNO ROSPRIM.** *Ceník.* [online]. © 2009. [cit. 2009-12-10]. Dostupný z www: <<http://www.sklenarstvi-brno.cz/cenik.html>>.
- [48] **SREALITY.** *Doporučujeme!!! Obchodní -komerční prostory v novém objektu Brno - Královo Pole, frekventovaná ulice.* [online] © 1996 - 2010. [cit. 2009-12-14]. Dostupný z www: <<http://ipodnikatel.cz/typy-podnikatelskeho-planu.html>>.
- [49] **STING COMMERCE.** *Pronájem: Fitness Centrum 200m².* [online] © 1997 - 2010. [cit. 2009-12-14]. Dostupný z www: <<http://www.stingcommerce.cz/cs/detail/13514/>>.
- [50] **TÝDEN. CZ.** *Za luxus ženy utrácení i v krizi, muži šetří.* [online]. © 2007 – 2009. [cit. 2009-10-25]. Dostupný z www: <http://www.tyden.cz/rubriky/zahranici/evropa/za-luxus-zeny-utraceji-i-v-krizi-muzi-setri_133027.html>.
- [51] **V PLAST.** *Příklad orientačních cen podlahářských prací a služeb.* [online]. [cit. 2009-12-10]. Dostupný z www: <http://www.vplast.cz/images/ceniky/Orientacni_ceny_priklad.pdf>.
- [52] **VACU SHAPE.** *VacuShape – revoluční aerobní stroj.* [online]. © 2007. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z www: <<http://www.vacushape.cz/VacuShape---revolucni-aerobni-stroj-P22.html>>.

- [53] **VEŘEJNÁ DATABÁZE ČSÚ.** *Vybrané statistické údaje za obec.*
[online] © 2010. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z www:
<<http://www.brno.cz/index.php?nav01=112&nav02=1627&nav03=1632>>.
- [54] **VLASTNÍCESTA. CZ.** *Porterův model konkurenčních sil.* [online] ©
2006 – 2009. [cit. 2009-11-23]. Dostupný z www:
<<http://ipodnikatel.cz/typy-podnikatelskeho-planu.html>>.
- [55] **ZAČÍNÁJÍCÍ PODNIKATEL. CZ.** *Struktura podnikatelského plánu.*
[online] © 2007. [cit. 2009-10-14]. Dostupný z www:
<<http://www.zacinajicipodnikatel.cz/struktura-podnikatelskeho-planu.html>>.

7.3 ***Zákony***

- [56] zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání
- [57] zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník

8 SEZNAMY

8.1 *Seznam použitých tabulek*

Tabulka č. 1: Skladba obyvatel podle věkových kategorií. (str. 12)

Tabulka č. 2: Prognózy o vývoji českého HDP v %. (str. 16)

Tabulka č. 3: Přehled cen u konkurence. (str. 21)

Tabulka č. 4: Ceník služeb Lady fit&gym. (str. 22)

Tabulka č. 5: Ceník služeb Hany Bany. (str. 22)

Tabulka č. 6: Ceník služeb Ladies' Gym studio. (str. 22)

Tabulka č. 7: Přehled vybavení a jeho cen v Lady fit&gym. (str. 23)

Tabulka č. 8: Přehled vybavení a jeho cen v Hany Bany. (str. 23)

Tabulka č. 9: Přehled právních forem podnikání. (str. 41)

Tabulka č. 10: Přehled cen nabízených služeb. (str. 60)

Tabulka č. 11: Přehled cen nabízených permanentek. (str. 60)

Tabulka č. 12: Vybavení Kettler – levnější varianta. (str. 67)

Tabulka č. 13: Vybavení inSPORTline – profesionální stroje. (str. 67)

Tabulka č. 14: Vybavení Kettler – profesionální stroje. (str. 68)

Tabulka č. 15: Zakladatelský rozpočet č. 1 se stroji inSPORTline. (str. 70)

Tabulka č. 16: Zakladatelský rozpočet č. 2 se stroji Kettler. (str. 71)

Tabulka č. 17: Výpočet mezd. (str. 73)

- Tabulka č. 18:** Předpokládané měsíční náklady. (str. 73)
- Tabulka č. 19:** Nabídka leasingu. (str. 74)
- Tabulka č. 20:** Přehled odpisovaného majetku. (str. 75)
- Tabulka č. 21:** Přehled odpisů v jednotlivých letech. (str. 76)
- Tabulka č. 22:** Přehled předpokládaných příjmů v letech 2010 – 2014. (str. 77)
- Tabulka č. 23:** Přehled předpokládaných měsíčních příjmů v roce 2010. (str. 79)
- Tabulka č. 24:** Zahajovací rozvaha. (str. 80)
- Tabulka č. 25:** Rozvaha - Aktiva. (str. 80)
- Tabulka č. 26:** Rozvaha - Pasiva. (str. 81)
- Tabulka č. 27:** Výkaz zisku a ztrát. (str. 81)
- Tabulka č. 28:** Výkaz cash flow. (str. 82)
- Tabulka č. 29:** Rozvaha – AKTIVA – v následujících 5 letech. (str. 83)
- Tabulka č. 30:** Rozvaha – PASIVA – v následujících 5 letech. (str. 83)
- Tabulka č. 31:** Výkaz zisku a ztrát v následujících 5 letech. (str. 84)
- Tabulka č. 32:** Výkaz peněžních toků v následujících 5 letech. (str. 84)
- Tabulka č. 33:** CF pro výpočet ČSH. (str. 86)
- Tabulka č. 34:** Doba návratnosti investice – nediskontované CF. (str. 87)
- Tabulka č. 35:** Doba návratnosti investice – diskontované CF. (str. 87)

8.2 *Seznam použitých obrázků*

Obr. č. 1: Obchodní prostory k pronájmu na ulici Botanická. (str. 61)

Obr. č. 2: Obchodní prostory k pronájmu na ulici Mojžírovo náměstí. (str. 62)

Obr. č. 3: Organizační struktura. (str. 65)

8.3 Seznam příloh

Příloha č. 1: Nabídka stroje VacuShape Comfort.



Ceník stroje VacuShape

VacuShape Comfort

Základní vybavení
+
Nerezová madla
Plastové kování dveří



Cena: 325.000,- Kč

COMFORT
serie

Základní vybavení

Kompaktní skelet s panelem + podlaha
Běžecový pás + ovládací panel
Manuální ovládání regulátoru podtlaku
Software

VacuShape Comfort-inox

Základní vybavení
+
Rádio s CD, DVD a MP3 přehrávačem
17" LCD panel s TV tunerem
Ovládání regulátoru podtlaku čipovými kartami
Nerezové kování dveří a hagusy



Cena: 370.000,- Kč

Ceny uvedeny bez 19 % DPH
Při platbě v hotovosti poskytnuta sleva 5 %

Kalkulace leasingových splátek REMI Leasing s.r.o. včetně DPH

1. Splátka v %	30
1. Splátka v Kč	115 025 Kč
Počet měsíčních splátek	60
Měsíční splátka vč. DPH a pojistění	5 836 Kč
Koeficient navýšení	1,1100
Platba před předním předmětů	121 347 Kč
Výchozí kupní cena pro kupujícího s DPH	429 293 Kč
Odsítlitelné DPH k kupní ceně	66 543 Kč

1. Splátka v %	30
1. Splátka v Kč	132 080 Kč
Počet měsíčních splátek	60
Měsíční splátka vč. DPH a pojistění	6 644 Kč
Koeficient navýšení	1,1100
Platba před předním předmětů	138 085 Kč
Výchozí kupní cena pro kupujícího s DPH	468 733 Kč
Odsítlitelné DPH k kupní ceně	76 033 Kč



Bezručova 87, 591 02 Žďár nad Sázavou, tel./fax: +420 566 628 858, mobil: +420 603 509 534
e-mail: info@wellnessprofi.cz
<http://www.wellnessprofi.cz>